مناهج الحياة

السعي، العمل، الاقتصاد .. بهذه الثلاثة تنال الثروة

تأليف

نقولا حداد

الكتاب: مناهج الحياة

الكاتب: نقولا حداد

الطبعة: ٢٠٢٠

الناشر: وكالة الصحافة العربية (ناشرون)

٥ ش عبد المنعم سالم – الوحدة العربية – مدكور- الهرم – الجيزة
جمهورية مصر العربية
هاتف : ٣٥٨٢٥٢٩٣ _ ٣٥٨٦٧٥٧٦ _ ٣٥٨٦٧٥٧٥
فاكس : ٣٥٨٧٨٣٧٣

E-mail: news@apatop.comhttp://www.apatop.com

دار الكتب المصرية
فهرسة إثناء النشر

حداد ، نقولا
مناهج الحياة/ نقولا حداد
– الجيزة – وكالة الصحافة العربية.
١٦٢ ص، ١٨ سم.
الترقيم الدولى: ٣ – ٩٧٧ – ٤٤٦ – ٩٧٧– ٩٧٨
أ – العنوان   رقم الإيداع : ٩٤٢٢ / ٢٠١٩

مناهج الحياة





بيان من المؤلف

هذا الكتاب قسم من كتاب كبير سميته «أبواب السعادة» بحثت فيه عن وسائل سعادة الإنسان الدنيوية، وبعد إعمال الفكرة، استقرَّ الذهن على أن تلك الوسائل ترجع إلى ثلاثة أمور كلية:

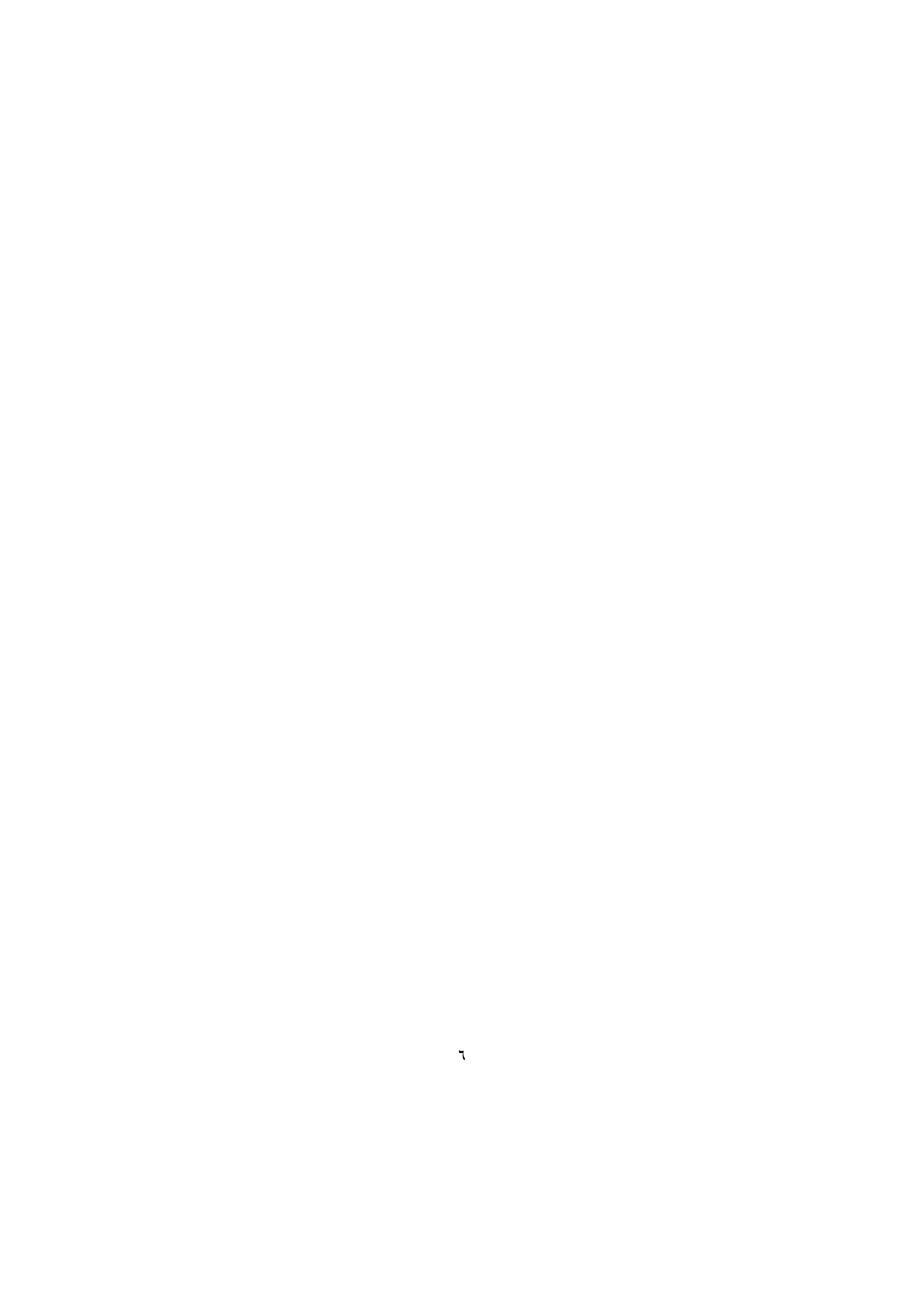
أولًا: الثروة، أَيْ مال يقني به الإنسان ما يتمنى.

ثانيًا: الحب، أَي حب طاهر لحبيب صالح يكمل به المرء؛ لأن الله خلقهما ذكرًا وأنثى ليكونا واحدًا؛ فكل منهما يكمل الآخر.

ثالثًا: الصحة، أَي جسم خلو من العلل؛ لأن اللذات تنقلب إلى آلام متى كان الجسم عليلًا.

وقد أطلعتُ بعض الأصحاب على ذلك الكتاب فقالوا: أَحْرِ به أن يكون ثلاثة كتب مستقلة فانتصحت بنصحهم، وطبعت الباب الثاني كتابًا مستقلًّا باسم «الحب والزواج»، وما صادفته من استحسان القراء له جَرَّأَنِي على طبع الباب الأول «الثروة» باسم «مناهج الحياة»، وإذا قيض لي أن أطبع الباب الثالث «الصحة» كتابًا مستقلًّا أيضًا أتممت بالكتب الثلاثة كتاب «أبواب السعادة».

والله الموفق.



مقدمة

الحياة ومناهجها

الحياة سفينة تقل الإنسان، وقد ألقتها الطبيعة في خضمِّ العمران، ونُشرت على أدقالها شراع الآمال، وشُدَّتْ إليها دفة الأميال، تداعبها رياح الأقدار، وتصارعها عواصف الأخطار، تضل بهما التقادير تارةً، وتهتدي بها التدابير أخرى، وهي من اليأس والرجاء بين موجتين، ومن البؤس والشقاء بين لجتين، تارةً تقذفها موجة اليأس إلى لجة البؤس في بحر صروف الأيام، وطورًا تجذبها موجة الرجاء إلى لجة الهناء في ميناء السلام، تدير يد الأماني دفتها، ويختط منظار البصيرة خطتها، ويوجه الضمير إلى قطبي الاستقامة إبرتها، وقد جعل العقل ربانها، والجهاد مجراها، والحرص على البقاء مبتغاها، ونهاية الأجل مرساها، فإن تولت الحكمة إدارتها، والجد حركتها، وصلت إلى مرسى الهناء عند شاطئ البقاء، وإن طوَّح بها الطيش، وأرخى حبالها الكسل؛ ترامى بها الشقاء في لجج الفناء.

هذا شأن الحياة سفينة تخوض يمًّا، فَأَخْلِقْ براكبها أن يكون بفن ملاحتها ملمًّا؛ لذلك الغرض وضعت هذا الكتاب، واستلهمت الله فيه الهداية إلى محجة الصواب، وسميته «مناهج الحياة»، وتوخيت منه هدًى للغواة، وجعلته تبصرةً للمغرورين والبسطاء، وتذكرة للعارفين والعقلاء، وقد رددت المناهج الفرعية إلى ثلاثة أصلية؛ وهي: «السعي، والعمل،

والاقتصاد»، حتى إذا انتهجها المرء بالحكمة وعلى السداد؛ ظفر من الحياة بميسور الهناء، ونجا فيها من موفور الشقاء.

فالكتاب مرشد للفتية المغترين السائرين في سبيل الحياة وهم يجهلون ما يستوقفهم من العقبات، ويعرقلهم من العثرات، لعله يعلمهم قبل أن تعلمهم صروف الليال، ويوفر السلامة لهم من الخطوب والأهوال. وأما العقلاء الذين حنكتهم الأيام، فألتمسُ منهم أن يُنقِّحوا هذا المؤلَّف بما يَعنُّ لهم من التنقيح والإصلاح؛ فإني لا آمن فيه الشطط والخلل، وَسُبْحَانَ المُنَزَّهِ عن كل زلل.

نقولا حداد

مصر ديسمبر سنة ١٨٩٩

تمهيد

غاية الحياة

الفصل الأول

الإنسان في الطبيعة

يطوي العالم الأرضي مدى الزمان، ويتغير حسب أدواره كما يطوي الإنسان أجله، ويتغير حسب أطواره، والتغير في كل صور الطبيعة صفة حتمية لها، فهو في المادة على العموم تَحَوُّلُ صورها الطبيعية من مركب إلى مركب؛ لتفاعل جواهرها الفردة تبعًا لقوى الجذب والدفع المتنوعة فيها، وتغير الكل ناشئ عن تغير أجزائه، هذه سنة الله تعالى في الطبيعة.

هكذا ترى صور الجماد تتغير تبعًا لتغير أجزائها –كما تقدم– فنتوء الجبال، وهبوط الأودية، وتجمع اليم، والتحجُّر، والتحاتُّ إلى غير ذلك من مظاهر الجماد، إنما هي أمثلة ذلك التغير تبعًا لفواعل القوى الطبيعية من حرارة، وألفة كيمية، ونحوهما، وترى ذلك التغير أظهر في المملكة النباتية بنشوء النباتات ونموها وذُوِيّها بعد استيفائها أعمارها، وتراه أظهر من ذلك في المملكة الحيوانية، ولا سيما في الآدميين بتوالد الحيوانات ونموها وموتها.

وعند التأمل تلاحظ أن نتيجة تلك التغيرات «البقاء»؛ فإن الجمادات تجدد أطوارها بتغيرها من مركب إلى آخر، ومن شكل إلى غيره كأنها تبتغي «البقاء»، والنباتات كالحيوانات تجدد أعمارها بالتبذير

والتفريخ والنمو والإزهار وهلم جرًّا، وهي بتكرار هذه الأعمال تبتغي «البقاء»؛ بقاء النوع.

وليس غرضنا في هذا الكتاب إيضاح هذه النتيجة «أو الغاية» في المملكتين الدنيئتين، وهي خفية فيهما؛ ولذلك نقتصر على الإلماع إليها فيهما، وفي المملكة الحيوانية أيضًا توصُّلًا إلى بيانها في الإنسان.

تتغير حالات الحيوان من ناطق وأعجم بتحركه المتنوع: كالسعي وراء الرزق، والعمل لنيله، وكالاغتذاء، والتنفس، والتمثيل [1] إلى غير ذلك من الأعمال الحيوية الطوعية وغير الطوعية، وغنيٌّ عن البيان أن مآلَ حركاتِ الحيوان هذه «بقاؤه» حيًّا، و«بقاء نوعه» أيضًا، فالحركة إذًا ناموس الحياة، ومآل الحركة البقاء، وسببها خاصة من خواص المتحرِّك تُدعى قوة، فالأحياء لا يحيون إلا «بالحركة».

على أن الأحياء كثيرون على سطح البسيطة، والوسط الذي يتحركون فيه أصبح ضيقًا على حركتهم، ولذلك لَمْ يَكُنْ بُدٌّ مِنْ تماسِّهم في تحركهم، أو بالحري لَمْ يَكُنْ بُدٌّ مِنْ تضارب حركاتهم وتقاطعها وتصادمها بحيث يقاوم بعضها بعضًا، وينافيه أو يقاويه، ويغالبه أو يطاوعه ويساعفه. ومن ذلك نشأ التنازع والتنافس والتزاحم، وتفرَّع التآلف والتنافر، والتعاضد والتعاون. وهذا هو سبب أن الإنسان في جهاد دائم، ونزاع

[1] التمثيل تحوُّل المواد الغذائية إلى خليات الجسم.

مستمر مع قوى الطبيعة ومع أفراد جنسه؛ بغية حفظ بقائه؛ فإنه إذا استكن لحظة أفلتت منه حياته، وأُبدِل فناؤه ببقائه.

وبما أن الإنسان أوسع عقلًا من سائر الحيوان، وأكثر شعورًا، وبالتالي أحب لنفسه من سائر الأحياء، وأشد أثرة؛ فالتنازع بين أفراده أعظم جدًّا من التنازع بين أفراد العجماوات. ومَن لا يدرك ما يقضي به هذا العمران البشري من الجهاد الدائم في سبيل الحياة؟

فإذًا وظيفة الإنسان في الطبيعة الحركة للسعي، والعمل لحفظ حياته، ولحفظ «بقاء نوعه»، وللحياة التي يبتغيها الحيوان – ولا سيما الإنسان – خاصتان جوهريتان؛ وهما: «الأجل المديد، والحظ السعيد». وفيما يلي تَبَسُّطٌ وَافٍ لهاتين الخاصتين، وقد جمعهما لفظ «المستقبل».

الفصل الثاني

المستقبل

درج لفظ «المستقبل» على ألسنة أهل هذا العصر بقدر ما درجوا هم في سبيل المدنية الحاضرة، وذلك أمر طبيعي؛ لأن مطالب هذه المدنية حملتهم على الجهاد العنيف؛ بغية الوصول إليها، ودفعتهم إلى السباق في مضمار العمل للحصول عليها، حتى إذا لم يسعوا إليها قبل أوانها فاتتهم في حينها، لذلك ترى الناس يهتمون في يومهم لغدهم، وفي شتائهم لصيفهم، وفي شبيبتهم لشيخوختهم، ألا ترى أن فتى اليوم يقضي مقتبل العمر في المدارس، وبين المكاتب والمحابر؛ يبذل الدنانير ليكنز العلم، ويجهد الفكر في ادِّخار المعرفة وهو يقول: «أتأهب للمستقبل، أزرع في شتاء الصبوة والشبيبة لأحصد في صيف الرجولية والكهولة والشيخوخة»؟ لذلك يستعد في حياة والديه، وتحت ظل إيسارهما؛ لكي يستقبل حياة العمل وهو كفء لها، فلا تفوته فرص التكسب، وثَمَّت يتنعم في القسم الثاني من عمره بالثمار التي يستغلها من غرس شبابه.

ولا يخفى عليك أن المستقبل هو صفوة الحياة، وقد علمت فيما سبق أن الحياة لا تقوم إلا بالحركة، فإذًا لا يقوم المستقبل إلا بالحركة أيضًا، وهذه الحركة تنحصر في السعي والعمل والتدبر وحسن السلوك كما ستعلم.

وكان معنى المستقبل هذا نسيًا منسيًّا عند أسلافنا؛ لأن بساطة العيشة الشرقية لم تقتضِ أن يهتم الناس بمستقبلهم كثيرًا؛ إذ كانت حاجياتهم قليلة جدًّا، وكان ريع عقارهم يكفيهم هذه الحاجيات، ولم يكونوا ليعلموا شيئًا من كماليات هذا العصر. أما الآن، وقد كثرت الحاجيات، وصارت كماليات أسلافنا حاجيات لنا، واستجدت لنا كماليات أخرى بدلها هي أكثر وقرًا علينا من تلك؛ فصار الشاب يهتم بجمع الأموال لأغراض متعددة، يجمع أولًا ثروة لينفقها في حفلة زواجه، وفي تأثيث منزل يقيم فيه مع زوجته، ويدَّخر ثروة ثانية إلى يوم يكثر لفيفه؛ لينفقها في إعالة أولاده وتعليمهم وتربيتهم، ويحرز ثروة ثالثة بائنة «دوطة» لبناته كعادة أهل هذا الزمان.

وأخيرًا لا بد له من ثروة رابعة يحتفظ بها احتياطًا لئلا ينتابه الدهر بفاقة. فكل ذلك يضطره إلى الاهتمام في يومه لأكثر من غده، وفي شتائه لأكثر من صيفه، بل إلى الاهتمام في صبوته لشبابه، وفي شبابه لكهولته، وفي كهولته لشيخوخته، وإلا عضَّه نابُ الفقر، ودرَسته ريح الفناء. من ذلك تدرك قدر الجهاد في هذه الحياة!

ومع أن الشرقيين قد كثرت حاجياتهم، ووفرت كمالياتهم حتى كادت تكون ضرورية كالحاجيات بمقتضى التمدن الذي اقتبسوه من الغرب؛ لم يهتموا بأمر «المستقبل» الاهتمامَ الواجبَ لتلك المطالب، والسواد الأعظم منهم لا ينظرون إليه إلا متى مَسَّتْهُمُ الحاجَةُ، فالشاب يبقى غافلًا عن لوازم زواجه إلى أن يدنوَ يوم قرانه، فيستدين على أمل أن يُوفي مما يدخره

بعد الزواج، حتى إذا حاول ذلك بعد زواجه كانت حياته مُرة؛ لأنه وهو زوج أعجز منه وهو فرد، فكيف «يسد عجز» العزوبة في عهد الزواج؟! وكذلك لا يستعد لمطالب العائلة إلى أن يحيط به رهط من الأولاد، وكلهم يحتاجون إلى طعام وكسوة وتعليم وغير ذلك، فكيف يلبي كل هذه المطالب المقبلة وهو لم يزل يوفي ديون الماضي؟! من ذلك تدرك أهمية «المستقبل».

فعلى الوالدين أن يغرسوا معنى المستقبل في أذهان أبنائهم من حداثتهم؛ ذلك بأن يكلفوهم القيام بواجبات تحت طاقتهم، ويجعلوا نيلهم لحاجتهم جزاءً لإتمام تلك الواجبات؛ كَأَنْ تُكَلِّف الأمُّ ولدَها عملًا في البيت يستطيعه، وتعده بشيء من النقود أو بأن تمنحه رغائبه من ملابسَ أو حلوياتٍ أو ألاعيبَ إلى غير ذلك جزاءً لعمله؛ لأنه متى ترتب نيل أمنيته على إنجاز عمل ما تَعَوَّدَ العملَ، ونشط إليه، ورسخ في ذهنه أن حاجات الإنسان لا تنال إلا بإتمام عمل في مقابلها، وأن الدراهم التي ينفقها الأب على مطالب العائلة لم يحصلها إلا بعد الجهد في العمل؛ وبذلك يعرف الأحداث قيمة الدراهم فيحرصون عليها، ويعلمون أن للعمل نفعًا فيقبلون عليه عن طيب خاطر، وينجون من داء الكسل، وهكذا يفهمون معنى «المستقبل»، وينمو فيهم مبدأ الاعتماد على النفس.

وعلى الوالدين، وهم يريدون الخير لأولادهم، أن يذكروا لهم تكرارًا ما سيمرُّ عليهم من أطوار المستقبل، وما يطلب منهم له، بحيث يفهمون أن الأبوين لا يدومان متكلًا للأبناء، بل لا بد أنهما يعجزان في طور الشيخوخة، وأخيرًا يذهبان من هذه الدنيا فيضطرون هم إلى إعالة أهل

بيتهم، ويحتمل أن يشتمل البيت على أبوين عاجزين، وإخوة وأخوات، وزوجات، وبنين وبنات، أو بعض هؤلاء.

وما أفظع غلط الوالدين الذين يطلقون الحبل على الغارب لأولادهم فيتركونهم متطوحين في اللهو والبطالة، مُتَّكلين على ميراثهم؛ فإن هؤلاء الأبناء إذا ورثوا فلا يلبثون أن يبذرقوا ثروتهم؛ لأنهم لم يتعبوا في جمعها ليعلموا قيمتها، ولا يدركون ما يُكنُّه لهم المستقبل من الشقاء متى فرغت أيديهم من المال يوم لا ينفع الجاه؛ إذ يكون العقل ضعيفًا، والاختبار قليلًا. وإذا لم يرث الأبناء إلا التدلل من والديهم فهناك الطامة الكبرى؛ لأنهم بعد والديهم يرتبكون في أمر المعيشة، إذ يرون أنهم في مواقفَ حرجةٍ لم يكونوا ينتظرونها في حياة والديهم.

فخليق بالآباء مهما كانوا في غنى وفير، وجاه عريض، أن يُفهموا أولادهم معنى المستقبل، ويربوا فيهم مبدأ الاعتماد على النفس، وإلا انحط الأبناء بذنب الآباء.

الفصل الثالث

السعادة

السعادة ضالة كل حي متحرك، إذا أدركها يومًا فاتته أيامًا، والحياة بدونها أردأ من الموت! سئل أحد الملوك: «كم عمرك؟» قال: «عشت سبعة عشر يومًا»! فقيل له في ذلك، قال: «هذه أيام سروري، وأما سواها فالموت عندي أفضل منها.»

السعادة نيل المرء كل ما يتمنى من الممكنات، وبما أن أمانيَّ الناس مختلفة فوجوه سعادتهم وسبلها مختلفة أيضًا، فقد يكون عبد أسعد من سيده، وفقير أسعد من غني، وعامي أسعد من ملك؛ ذلك لأن أماني العبد والفقير والعامي قليلة، ونيلها سهل، وأماني السيد والغني والملك كثيرة، ودونها خرط القتاد، فإذًا لا يلام البخيل على بخله الشديد حتى لو كان بخله على نفسه! ولا عجب من أنه يعيش بالتقتير وخزائنه ملأى من الدنانير، فإنما سعادته بجمع تلك الدنانير فقط لا بتناول المآكل الطيبة، ولبس الملابس الفاخرة، والتحلي بالحلي الثمينة، ولا باغتنام أوقات اللهو والطرب.

ولا عجب أيضًا من ركوبه متن الأهوال في جمع المال، وهو لا ينفقه في سبيل الراحة والعيش الرغيد! فلذته إنما هي بالحصول عليه فقط. وأما

بذله للمال في سبيل شيء مما يسميه غيره راحة ورغدًا وطربًا ولهوًا يثلم تلك اللذة. وهكذا تختلف أماني الناس بحسب أخلاقهم وميلهم وأذواقهم، وما على الذوق جدال.

وحاصل ما تقدم أن السعادة ليست في الغنى نفسه، ولا في السلطة نفسها، ولا في استتمام معدات السرور، ولا في شيء مما يرى بحسب الظاهر سببًا للسعادة، بل بإدراك الأماني فقط مهما كانت تلك الأماني، وما المال والسلطة وغيرهما إلا وسائل لإدراك تلك الأماني، فإذا لم تُبلِّغ هذه الوسائل ذويها إلى أمانيهم فما هم بسعداء؛ ألا ترى أن كثيرين من الملوك والأغنياء ينتحرون لتفاقم الخطوب عليهم، أو بالحري لعجز سلطتهم وأموالهم عن رد النوازل عنهم، أو عن تحصيل رغائبهم؟! ولو كانت السلطة أو الأموال أمرًا مسعدًا بنفسه لما فضلوا الموت على الحياة عند وقوع الخطوب والملمات.

فإذًا تتوقف السعادة على رضا النفس، فكلما طمعت النفس برغائبَ عزيزةِ المنالِ قلت سعادتها، وكلما قنعت بما يسهل نيله وفرت، فإذًا أسعد الناس أقنعهم نفسًا، ويليه من كان معدمًا ووضيعًا ثم صار يثري ويرتقي؛ لأنه لا يكاد يتمنى أمرًا إلا يرى أن حالته تقدره على نيله، فلا تتسع أمانيه ذراعًا حتى تكون مقدرته بماله وجاهه قد اتسعت ذراعين، ثم يلي هذا من كان في نعمة وسعة؛ لأنه يكون بالطبع أقدر من الفقير على نيلِ رغائبَ أكثرَ، ثم من كان مجتهدًا ودائبًا حتى إذا تمنت نفسه شيئًا كدَّ وسعى بكل قواه إليه فناله، ثم من كان كسولًا يحيا بالآمال، وأخيرًا من

بلغت مطامعه إلى أقاصيها، وقصرت يده عن تناول رغائبه. وكثير من العظماء والحكام والأغنياء يُعَدُّونَ من هذا الصنف، ولعل كل عليل تأصلت علته هو أشقى الناس، ولو كان أغناهم، وأعظمهم سلطانًا؛ لأن الصحة أساس السعادة.

ولا يخفى أن الإنسان مفطور على الطمع غير المتناهي حتى إذا نال أمرًا طمع بآخر، فلا يكاد يشبعه شيء من مبتغيات هذه الحياة. يُروى عن إسكندر الكبير المقدوني أنه لما رأى أباه يفتح الممالك طفق يبكي؛ إذ لم يترك له قطرًا في الدنيا – حسب ظنه – ليزحف إليه، ويستولي عليه! وما دام هذا الطمع متأصلًا في نفس الإنسان فلا يمكن أن تتم سعادته، وإنما تختلف سعادة الواحد عن سعادة الآخر بحسب مطامعهما، فأطمعهم أقلهم سعادة – كما تقدم نصه.

ثبت أن السعادة متوقفة على نيل ما تطمع به النفس، وأن النفس شديدة الطمع، فإذًا وجب على المرء أن يسعى إلى ما يروي غلة النفس من مطامعها فيكون سعيدًا:

وإذا كانــت النفــوس كبــارًا تعبــت في مرادهــا الأجســام

وفي الفصل التالي نذكر أهم الرغائب التي تحوم حولها مطامع النفس.

الفصل الرابع

رغائب الإنسان

علمت في الفصل الأول [الإنسان في الطبيعة] أن الناس «يتنازعون البقاء»، فالبقاء إذن هو أول رغائب الإنسان، ومنشأ هذه الرغيبة حب النفس؛ بل إن حب النفس منشأ كل رغيبة، وعلمت أيضًا أن للبقاء خاصتين؛ وهما: «طول الأجل»، و«هناء المعيشة»، فطول الأجل يتسنى للإنسان غالبًا باستيفاء حاجيات الجسد اللازمة للحياة، وبالعيشة المرتبة حسب القواعد الصحية المقررة لأجل حفظ الجسم والعقل وبقائهما سليمين. أما الهناء فيتم بتوفر الراحة والسرور والتنعم بأطايب الحياة. وهذه المذكورات تتوفر للإنسان بتوفر الثروة له.

على أن ذلك كله ليس كل السعادة؛ أي أن السعادة لا تتم بمجرد أن يكون الإنسان صحيح الجسم، والعقل مستوفيًا حاجيات الجسد، وحاصلًا على كل بواعث الهناء والسرور، ولو كان الأمر كذلك لكان الإنسان يكتفي بأطيب الأطعمة، وأكثرها تغذية، وبأفضل الملابس للتدفئة في الشتاء، ولتلطيف الحر في الصيف، وَبِكِنٍّ يقيه حرارة النهار وبرد الليل، وثم يتقاعد عن العمل، ولا يتجشم المشاق في جمع الثروة الطائلة.

ولكن الواقع غير ذلك؛ أي أن الإنسان لا يقنع بالحاجيات فقط، بل يرغب في الكماليات الكثيرة التي ليست بضرورية للحياة؛ كالقصور

الباسقة المزخرفة، والرياش الفاخرة، والملابس المنمَّقة، والحلي النفيسة إلى غير ذلك من البهرجات التي يتفنن بها، وتتزايد كل يوم بعد الآخر حتى صار القديم منها حاجيًّا، والحديث متبعًا أثر القديم، فإذًا في نفس الإنسان رغيبة عظمى يتوخاها من وراء هذه المظاهر والبهارج؛ ولذلك يستفرغ قواه لجمع المال بغية الحصول عليها.

وقد يتبادر إلى الذهن أن هذه الرغيبة إنما هي المجد والجاه؛ لأن مؤدى تلك المظاهر الأبهة والبهاء، والحصول على الاحترام والتجلة. نعم؛ إنها لكذلك، بيد أن المجد نفسه – وهو معلول للغنى – علة لرغيبة أخرى عظمى؛ إذ يتوصل إليها بواسطة ذلك؛ لأن اللذة المتوخاة من المجد لا يشعر بها في المجد نفسه بقدر ما يشعر بها في مؤداه. ومؤدى المجد إنما هو استمالة المحبوب بظواهر هذا المجد؛ لأنه معلوم أن الإنسان لا يهتم أن يكون مجيدًا في عيني نفسه؛ بل في عيني من يحبه؛ ليستميله إليه ببهاء ذلك المجد، فالرجل يسعى إلى المجد ليحسن في عيني المرأة فتميل إليه؛ لأن النفس تميل إلى الحَسَنِ، والمجد منتهى الحُسْنِ، وكذلك المرأة تسعى إلى المجد لتحسن في عيني الرجل فيميل إليها. وترى هذا البحث مسهبًا في كتابي «الحب والزواج» الذي أشرت إليه في أول هذا الكتاب.

فإذًا الحب المتبادل بين الجنسين «النشيط واللطيف» هو الأمنية العظمى التي يسعى إليها المرء في هذه الدنيا بواسطة الإثراء؛ ليستطيع إحراز المجد الجامع أقربَ صنوفِ الحسن. ولولا هذا الحب المتبادل لما سعى الناس إلى العُلى، ولا جمعوا المال، ولا وصلوا آناء الليل بأطراف النهار في

الكد والدأب، ولا تكلفوا التفنن والاختراع، ولا ارتقت العلوم والمعارف، ولا ... إلخ. وحاصل القول: لولا هذا الحب لم يكن عمران، بل يكون الإنسان كالحيوان الأعجم يقنع بكفافه من الحاجيات، ويستغني عن الكماليات.

وخلاصة ما تقدم أن رغائب الإنسان كلها من بقاء وهناء ومبادلة حب هي سعادته، وهي تقتضي أن يسعى جهده لتكثر ثروته فيسهل عليه نيل أمانيه، وأن يحافظ على صحته لينجو من الآلام الجسدية، وأن يحسن السير بحسب شرائع الحب الطاهر لكي يهنأ، فتكون «أبواب السعادة إذًا ثلاثة: الثروة، والحب، والصحة»، وموضوع هذا الكتاب «الثروة» فقط، وفيما يلي فصل عامٌّ عنها.

الفصل الخامس

في قوة الثروة وتأثيرها

من الأقوال السائرة: «تملك غرشًا فتساوي غرشًا.» قول يؤيد الرأي العام على أن قيمة الإنسان وقوته وتأثيره بماله، والحق يقال: إن المال هو كالعصب الذي ينقل أوامر الإرادة، وكاليد التي يعمل بها العقل. ومشهور أن للمال تأثيرًا عظيمًا في ترقية البلاد، بل إن قوة البلاد بثروتها، وسعادة أهلها بغناهم؛ فأغنى الممالك أعظمهن صولة، وأسعدهن حالًا، وأكثرهن تمدنًا، ولا مشاحة في أن الأفراد الأغنياء هم القابضون على زمام القوة في المملكة؛ إذ يتصرفون في نظاماتها، ولو بعض التصرف، ويستخدمون حكومتها لبعض أغراضهم، وهم المتنعمون المغبوطون. لاحظ ذلك في مصر وفي أي مملكة تعرف شيئًا عن دخائلها.

وقد ثبت في الفصل السابق أن سعادة الإنسان قائمة بنيله ما يتمنى، وبما أن قوة المرء كامنة في ماله؛ فالمثري هو القادر على نيل ما يتمنى، وبالتالي هو السعيد، ولا موجب لإيضاح ذلك؛ لأنه معلوم أن المثري يبني بالمال القصور الباسقة، وبالمال يفرشها بالأثاث الفاخر، وبالمال يكتسي الحلل الثمينة، ويتحلى بالحلي النفيسة، وبالمال يأكل أشهى الأطعمة وألذها، وبالمال ينام خلي البال في سرير مطمئن، وبالمال يحصل على كل رغيبة ممكنة، وبالمال يكتسب الأموال الغزيرة.

ويقول عامة الناس: «المال يجر المال.» وهو أصوب الأقوال الذائعة، وقد أثبتته الخبرة القديمة، والمشاهدات المتواترة؛ فإن أصحاب الثروة يثمرون ثروتهم بقليل من العمل، وكثير من التدبير. وهذا هو سر أن تفاوت الناس بالثروة هو أضعاف تفاوتهم بالعمل، حتى إن أفقرهم أكثرهم معاناة ومقاساة لمشاق الحياة.

ولقد حاول بعض الكتاب أن يثبتوا أن العلم أفضل من المال؛ أي أشد تأثيرًا منه، وأكثر نفعًا، والحقيقة الراهنة أن المقابلة بين هاتين القوتين فاسدة؛ لأن تأثير العلم على الهيئة الاجتماعية أكثر منه على الأفراد، فالعلم يزيد ثروة البلاد؛ إذ يرشد إلى استخراج خيراتها منها بأسهل الطرق وأعجلها، ولكن لا يكون نصيب أرباب العلم من تلك الثروة بقدر نصيب أصحاب الأموال منها؛ لأن القوة في أيدي هؤلاء، وليس لأولئك إلا مزية الإرشاد إلى النفع، أما السبق إليه فللقوي طبعًا.

فالعلم علة ترقي البلاد عمومًا، وسبب غناها، وأما الأفراد فسعادتهم متوقفة على بذل قواهم، وأعظم القوى وأفعلها هو المال – كما سيجيء بسط ذلك في الفصل الأول من الباب الثاني [حقيقة العمل] – وأرباب العلم الذين يثرون من ثمرات علمهم كزولا الكاتب الفرنساوي الشهير، وكبلنغ الشاعر الإنكليزي الذائع الصيت هم نادرون، ومهما كثروا فلا يساوون المتمولين، ولا يجارونهم، وعلى كل حال فلا يغني العلم عالمًا ما لم يكن مقرونًا بالمال.

أما من حيث المكانة، فإذا قوبلت قيمة العالم بقيمة المثري كان المثري صاحب المقام الأول، والكلمة المسموعة، والأمر المطاع، ولو كان جاهلًا بعض الجهل أو أكثره، وكان العالم دونه، بل كأنه منه بمنزلة المرءوس لحاجته إليه، أو لقصر يده عن مجاراته في أي شيء، على أنه قد تعرض للاثنين معًا مواقف يظهر فيها فضل العالم، فتُعلن قوته الفعالة، وبيان ضعف المثري وقصوره، ولكن هذه المواقف ليست إلا نوادر مخالفة لنظام الهيئة الاجتماعية.

وإذ قد ثبت جيدًا أن قوة الأفراد قائمة بأموالهم، وأن العقل ليس إلا مديرًا لهذه القوة؛ فعلى المرء أن يجمع الأموال ليكون قويًّا؛ فيستطيع إدراك أمانيه التي فيها سعادته، ولكي يجمع الأموال يجب أن يحسن السعي، ويحكم العمل، ويسلك في سبيل الاقتصاد. وفي الأبواب والفصول التالية إيضاح كافٍ لهذه المناهج الثلاثة: «السعي، والعمل، والاقتصاد»؛ فاستوعبها واحتفظ بها.

الباب الأول

في السعي

الفصل الأول

تأثير السعي

(١) ماهية السعي

السعي حركة الإنسان في ظروفه الزمانية والمكانية لإصابة الرزق والراحة والجاه، وقد قلنا فيما مضى: إن «الحركة ناموس للحياة»؛ فالسعي، وهو نوع من أنواع الحركة، ناموس للبقاء، والارتقاء أيضًا. وقد اتضح آنفًا أن الكائنات الحية تتنازع البقاء، فأقواها أسبقها في سلم الارتقاء، وبالتالي هو أفضلها وأبقاها، وعلى هذه القاعدة الثابتة يتمشى الإنسان، فإن الناس يتسابقون في ميدان هذه الحياة إلى الرزق، فأقواهم أسبقهم إليه، وأكثرهم سعيًا أرقاهم وأسعدهم حالًا.

فلا مشاحة إذًا أن بقاء الإنسان وارتقاءه يتوقفان على سعيه أولًا، وعلى عمله ثانيًا؛ لأن العمل خاتمة السعي، والشواهد على صحة هذا القول كثيرة يراها الإنسان كل يوم في داره وسبيله وأينما كان، فلا يمكن إنكار أن الحداد إذا ترك الكور والمطرقة والسندان مات جوعًا، وأن المتمول لولا سعيه أو سعي مورثيه في جمع ثروته، واهتمامه في الاحتفاظ بها – على الأقل – لخطفته يد الفناء.

(٢) التقادير والتدابير

يتطرف بعض الناس بالتسليم إلى قضاء الله حتى يكفروا بقصده تعالى؛ فإنهم يعتقدون أن لكلٍّ ما قُسم له من سعادة وشقاء، وأن المساعي والوسائط كلها عبث، ويؤيدون هذا الاعتقاد ببعض الحوادث التي لا تنطبق على مبدأ السعي بحسب الظاهر؛ لأنهم يتعامون عن عللها، وأسبابها الحقيقية، ويصرفون النظر عن الظروف المرافقة لها فيقولون مثلًا: هذا زيد المجتهد الذكي الحكيم قد حرث أرضه جيدًا في ميعاد الحرث، وبذرها قمحًا في يوم غائم فهطلت الأمطار وسقت الأرض فنبت الزرع، ولم يعد المطر الغزير بعد ذلك الهجير نافعًا إلا لما طال عمره من ذلك النبت، فقنع زيد به صابرًا بالله، وحصده في أيام الحصاد، وكدسه في البيدر، وقبل أن يستغله حدث أن أصابته شرارة فأحرقته.

ولكن عمرًا الكسول الجاهل لم يغتنم تلك الفرصة التي اغتنمها زيد في ذلك اليوم الغائم، بل تقاعد عن حراثة أرضه وبذْر البذار فيها، واتفق بعد ذلك أن نشط إلى زرعها في تلك الأيام الماطرة، فأقبل كل زرعه، وغل الواحد مائة، فكان تقاعده في الظاهر سببًا لإقبال زرعه. وثم يستنتجون أن لعمرو «نجم سعد»، ولزيد «نجم نحس»، ظانين أن اجتهاد زيد وحكمته وذكاءه لم تنفعه شيئًا ما دام نجمه نحسًا، وأن كسل عمرو وتقاعده وجهله لم يسقطا نجمه السعيد!

هذا تعليل أهل التقادير، أما تعليل أصحاب التدابير فهو أن عمرًا لو زرع في الزمان الذي زرع فيه زيد لأمحل زرعه لا محالة؛ لأن الطقس لا يداجي ولا يحابي، والزرع الذي زرَعه زيدٌ يومَ زَرْع عمرو زرْعَه أقبل كما أقبل زرع هذا، فالسر إذًا ليس في السعد والنحس، بل في الفرصة الملائمة التي جهلها الاثنان معًا، فاتفق أن عمرًا زرع فيها لا عن علم بها، وإنما بالمصادفة، وأما زيد فسبقها قياسًا على المواعيد المعتادة، ولم يعلم أن الطقس يخلف ظنه، ويختلف كل الاختلاف عنه في السنين السابقة.

وقد يتعنت بعض أهل التقادير ويقولون: هذا زيد العاقل والمستقيم والذكي يتاجر بالصنف الفلاني، ويستعمل كل لطف وبشاشة في المساومة، ويستقيم في المعاملة، وإذا تأملت سلوكه وأعماله قدرت له نجاحًا باهرًا، ولكنه في آخر السنة رأى أنه خاسر، وهذا عمرو الجاهل المنافق يتاجر بالصنف الفلاني، ويخالف زيدًا بالمعاملة كلَّ المخالفة، ولكنه رابح، ويعللون ذلك التباين بأن عمرًا مُسعَد البخت، وزيدًا سيئ الطالع.

والحقيقة أن لكل شيء سببًا؛ فلا بد أن يكون ربح ذاك أو خسران هذا ناجم عن رواج الصنف أو كساده، أو عن وفرة رأس المال أو قلته، أو على موافقة السوق للتجارة أو عدمها، أو عن جهل القوم الذين يعاملون الاثنين فيجيز عمرو دهاءه عليهم، وزيد لا يقدر أن يكسب ثقتهم باستقامته حالًا أو لأسباب أخرى كثيرة كهذه.

ويظهر فساد الاعتقاد بالسعد والنحس إذا قام كل من زيد وعمرو مقام الآخر، أو وجدا كلاهما في ظروف واحدة، وبين وسائط متشابهة ومتساوية، فمن يشك إذ ذاك بأن الآية تنعكس فيكون زيد أنجح من عمرو. ومتى ثبت بهذا الامتحان أن للوسائط والظروف تأثيرًا على السعي بحيث تساعده أو تعانده، فلا يبقى معنى للقول بالسعد والنحس إلا إذا شاءوا أن يسموا موافقة السعي للظروف أو مصادفته لها سعدًا – وهي ما يقال له: توفيق – ومباينته لها نحسًا، وإذ ذاك يكون السعد في يد الإنسان غالبًا إذا شاء ناله؛ لأن الذي يغتنم الظروف، ويكيف سعيه بحسبها، على قدر طاقته، لا يخيب مسعاه ولا يخفق.

فإذًا ما يسمونه سعدًا ونحسًا ليس إلا ظروفًا وفرصًا تعرض للمرء فيغتنمها، ويكيف سعيه بحسبها، وتوفيقه يتوفق على حسن سعيه بمقتضاها، وهذا هو سر أن بعض الناس يرتقون سريعًا من درجات الفقر والمسكنة إلى درجات الغنى والسعادة، وكيفية ذلك أن تعرض لهم ظروف حسنة فينتبهون إليها ويغتنمونها، ويسعون بكل اجتهاد ومواظبة بمقتضاها. والرجل السعيد هو الذي يراقب هذه الفرص وينتهزها، والسيئ الطالع هو الذي يغفل عنها فتفوته، وما حسن الطالع وسوء البخت إلا ألفاظ لمعانٍ موهومة.

وقد يكون الذنب في فوات الفرص على الوالدين؛ إذ يهملون أمر إعداد أبنائهم لمستقبل حسن؛ فيشب الأبناء غير أكفاء لما تطمح إليه أبصارهم، ويجاهدون على غير أهلية فتخفق مساعيهم، ويتقمقمون من

الدهر، ويشكون معاكسة الزمان، ولا ذنب للدهر ولا الزمان بمعاكس. وهب أن أبًا أنفق مالًا جزيلًا في تعليم أحد أولاده صناعة الطب مثلًا، ولم يعلم الآخر صناعة ما، فيغلب أن يكون الأول أسعد حالًا من الآخر، ولكن لا يقال: إن الأول حسن الطالع، وإنه مفلح سواء تعلم أو لم يتعلم، وإن الثاني سيئ البخت فلا ينجح، ولو بذل في تعليمه ألوف من الدنانير؛ لأنه لو بذل للثاني من العناية قدرَ ما بذل للأول لتساويا في السعادة من غير بد، إلا إذا اختلفا كلَّ الاختلاف في الطبع والاستعداد الفطري والمواهب.

وقد تعرض للإنسان فرص لا يتكلف اغتنامها، أو يوجد في ظروف حسنة من غير أن يسعى إليها؛ كأن يولد في حضن أسرة عريضة الجاه، واسعة الثروة، فينشأ شريفًا وغنيًّا من غير أن يتكلف مشقةً للحصول على الشرف والغنى. ولا يُنكر أن إنسانًا كهذا أكثر توفقًا من إنسان ولد في حجر الفقر والمسكنة، وفي ديار الجهل، ولكن السعي لازم للاثنين على السواء.

أما لهذا فلكي يعيش ويترقى، وأما لذاك فلكي يحتفظ بغناه وجاهه، وإلا خسرهما لا محالة؛ لأنه إذا لم يحسن السعي جيدًا للاحتفاظ بماله يتناقص ذلك الغنى تدريجًا حتى يتلاشى، وثم يسقط هو ويساوي الفقير بالفقر، ولكنه يشعر بشقاءٍ أعظمَ من شقاءِ الفقير؛ لأن الانحطاط بعد الرفعة، والعز بعد الذل أَمَرُّ للنفس، وأصعب على الطبع من الانحطاط والذل الموروثين.

فالمولود بائسًا لم يذق طعمَ حالٍ أسعد من حاله؛ لكي يتأسف عليها ويتوق لها كما يتأسف السعيد إذا ابتأس، وكم من الملوك الذين خسروا ملكهم بسوء تدبُّرهم، فلم ينفعهم بختهم الحسن الذي وجدوا فيه! وكم من الناس الذين عاشوا مدة في سعة، ولكنهم لسوء تدبرهم هبطوا من حالق مجدهم وعزهم، فإذًا لا بد من السعي لكل فرد مهما كانت حاله، وما أجهل من يتَّكل على السعد!

وكم من الناس الذين ولدوا في حالة الفقر والبؤس، ولكنهم بجدهم وكدهم وحسن تدبيرهم ارتقوا وساووا عظماء الناس! فلو شكوا من النحس وتقاعدوا عن السعي لبقوا في حضيض شقائهم، فما أجهل الذين يثبط عزمهم النحس الموهوم!

لا يغتر القارئ الكريم بقول القائلين بطوالع النجوم، وبتأثير السعود والنحوس؛ فإن السعي والتدبير يغيران تلك الطوالع، ويسخران بالسعود والنحوس. والسعيد من سهر في مراقبة الزمان، ولم يغمض جفنًا عن الظروف؛ لئلا يفوته الملائم منها، وذو البخت الحسن من كان حكيمًا في انتهاز الفرص، وتدبر كل أمر، وفهم النتائج من السعي والعمل قبل الشروع بهما.

(٣) الاستقلال

علمت مما تقدم أن للسعي وحده التأثير القوي في طلب الرزق والعُلى، وأن التوفيق والتقادير والسعود والنحوس أسماء لمسميات موهومة.

بقي أن تعرف أفضل وجهة توجه إليها سعيك، وهذه المعرفة أهم وأول ما يجب أن تعرفه؛ لأنها مفتاح باب الهناء الحقيقي: وجه سعيك إلى «الاستقلال».

لو كان في وسعي أن أكتب لك هذه اللفظة «الاستقلال» بأحرف من ذهب لما تأخرت؛ لأنها أثمن ما تحصل عليه في الحياة.

اسعَ إلى مسترزق تستقل به، ويستقل بك، بحيث لا يكون لك فيه شريك ولا رئيس؛ لأن الشركة قيد، والمرءوسية قيد ومذلة معًا. الاستقلال الاستقلال؛ لأن الاستخدام عبودية وفقر معًا؛ أما المستخدَم في وظائف الحكومة من الوزير إلى الكاتب الحقير فما هو إلا أداة في معمل الحكومة تدار اضطرارًا لا اختيارًا كما تقتضي وظيفتها، فهو غالبًا خلو من الحرية، مقيد في عمله وراحته، في ذهابه وإيابه، في قوله وفكره ... إلخ.

وملول؛ لأن ما يعمله اليوم عمله أمس، وسيعمله غدًا، وكسول؛ لأن أشغال الحكومة قليلة؛ فأكثر أوقاته فراغ، ولأن الأجرة محدودة، والحصول عليها مؤكد، فلا يضطر أن يسعى إلى عمل آخر يتكسب منه، وغبي؛ لأنه لم يضطر أن يختلط بين الناس ليخبرهم، فعلمه محدود، وهو ما كسبه من المدرسة، وقد تقلص أكثره في مدة الخدمة، وفقير، وإن كان مستغنيًا؛ لأن مقامه في الهيئة الاجتماعية معروف من جميع الناس، فإن اقتصد في معيشته قالوا: بخيل شحيح! فيضطر أن ينفق كل راتبه مهما كان وفيرًا؛ لأن الراتب على قدر وجاهة الوظيفة.

ولهذا لا يشري مستخدَم إلا إذا احتمل التعيير بالتقتير، أو إذا با ع ذمته واستخدم وظيفته للكسب غير القانوني. ومتى كان المستخدَم غير ذي ثروة فهو فقير؛ لأنه إن عُزِلَ من منصبه كان والفقير سِيَّين في حالة الإعسار. وهو أيضًا عبد؛ لأنه تحت إمرة رئيس آمر ناهٍ، وذليل؛ لأنه مضطر إلى قهر أمياله في مطاوعة رئيسه اكتسابًا لرضاه، وتحاميًا لأذاه، وجبان؛ لأنه تعود عيشة الاتكال، فإذا عزل من منصبه حار في أمر نفسه، فلا يدري كيف يهتدي إلى مسترزق؛ ذلك — غالبًا لا دائمًا — هو المستخدم في وظائف الحكومة، فهل تشاء أن تكون مثله؟

إن كنت أهلًا للترقي إلى أن تصير في آخر العمر رئيس قلم مثلًا أو أعظم من رئيس قلم؛ فأنت إذًا أهل لأن تكون في دائرة الأعمال العمومية الحرة صاحب محل تجاري عظيم، أو صاحب معمل كبير، أو مدير شركة مالية قوية، إلى غير ذلك مما يرفعك إلى مقامٍ أهمَّ من مقام رئيس القلم أو غيره في وظائف الحكومة، وتكون أوسع منه ثروة، وأعرض جاهًا؛ ذلك لأن السعي في ميدان الأعمال الحرة أرحب جدًّا من ميدان الارتقاء في الاستخدام.

أما المستخدَم في غير دوائر الحكومة؛ أي في الدوائر التجارية والمالية ونحوها، فهو أشقى حظًّا من موظف الحكومة؛ لأن حظه من العبودية والذل والفقر وضعف الرأي والجبن والملل ... إلخ أعظم من حظ الموظف، ويزيد عليه غالبًا أنه لا يعرف الراحة، فهو من السرير إلى دار

العمل، ومن دار العمل إلى السرير، أو كقولهم: «من المذود إلى تحت النير.»

قل لي: أي مستخدَم استغنى من وراء الخدمة إلا بالتقتير الشديد؟ وأيهم ممن ذاقوا طعم الحرية لم يشعر بمرارة العبودية حتى طرح نير الخدمة عن رقبته، وعاد إلى استقلاله؟ فإياك والاستخدام ما استطعت، دع الخدمة لذوي النفوس الصغيرة الذين يغرون أنفسهم ببساطة العمل، وضمانة الراتب، ويموهون على الناس بمظاهرهم من تأنق في المعيشة، وتباهٍ في المجد الباطل، في حين أنهم بلا قوة ما داموا بلا مال.

فاسعَ إلى الاستقلال.

الأعمال الحرة مجال رحيب لأبِيّ النفس وعزيزها، ولكبير الهمة وشمائها، ولشديد العزيمة وقويها، استقلَّ بعملك تنشطْ إليه ولا تمله؛ لأنك تعلم أن فائدة عملك راجعة كلها إليك، فلا شريك يقاسمك إياها، ولا رئيس أو مدير عمل أو صاحب معمل يستحقها دونك، فكل ما تكتسبه فهو لك، وهذا ما يرغبك في استزادة الكسب كلما انفتح لك منه باب جديد، وتستلذ العمل؛ لأنك حر لا مسيطر عليك فلا تتقمقم منه، وتشعر وأنت في عملك الحر أنك ملك مطلق في مملكته، ويتسع علمك بما تكتسبه من اختبار الناس في مخالطتهم.

وبالتالي يتسع أمامك مجال السعي، وتدنو إليك موارد الرزق حتى إنك تستسهل الكسب أكثر مما يستسهل الموظف عمله الذي يزاوله كل

يوم، وتقوى ثقتك بنفسك كلما رأيت سبيل الاسترزاق منفرجًا أمام بصرك، ويتدمث خلقك، ويرق طبعك بما يشحذه من عشرة الناس على اختلاف مشاربهم ومآربهم ومذاهبهم، وتنمو ثروتك؛ لأن دخلك غير محدود، ولأنك غير مقيد في معيشتك بمظاهر الموظفين، وليس من يعيِّرك بالتقتير مهما كنت مقترًا، بل قد يحسبك الناس مسرفًا؛ لأنهم يجهلون مقدار دخلك فلا يقابلونه بنفقتك، ومتى كنت ذا مال كنت كل شيء، فَاسْتَقِلَّ يا صَاحِ اسْتَقِلَّ.

(٤) أركان السعي

ثبت في الفصول السابقة أن الظفر بالرزق متوقف على السعي، وأن قضاء الله الأزلي ليس عقبة في سبيل السعي والعمل، وأن التأثير على حالة الإنسان من سعادة أو شقاء لا يعزى للتقادير؛ لأن طوالع الإنسان هي إصابة مساعيه، واستقامة أعماله، بل إن اغتنام الفرص هو الذي يرفع نجم الإنسان، وعدم التدبير يحطه. وكل هذه الحقائق توجب على الإنسان أن يسعى لكي يُرزق ويَسعد، ثم ثبت أيضًا أن الاستقلال في العمل هو خير ما يسعى المرء إليه.

بقي أن نبين الحالات التي بها يحسن المرء السعي، ويصيب الغاية التي يسعى إليها:

فأولًا: يجب أن يكون ذا أهلية لما يسعى إليه، وكفاءة لإصابته. و«الكفاءة» تقوم بالعلم والاختبار والاستطاعة.

ثانيًا: يجب أن يكون مقدامًا لكيلا تثبط عزمه صعاب الأمور وخطوبها. و«الإقدام» يقوم بمعرفة قدر النفس والاعتماد عليها.

ثالثًا: يجب أن يكون مستقيمًا؛ ليكتسب ثقة الناس به فلا يترددون في معاملته. و«الاستقامة» تقوم بالصدق والوفاء والأمانة والعدل.

رابعًا: يجب أن يحسن «التودد» لكي يحسن السعي بين معامليه ومساكنيه، فلا يكونون عثرة في سبيله.

خامسًا: يجب أن يكتسب القلوب بعمل «المعروف»؛ لكي يكثر أعوانه فينتفع منهم حين الحاجة إليهم.

وفي الفصول الخمسة التالية بحثٌ وافٍ في هذه الأركان المذكورة.

الفصل الثاني

الأهلية

(١) حقيقة الأهلية

من القضايا المسلمة أن الناس «يتنازعون البقاء»؛ أي أنهم كلهم ساعون في مجال هذه الحياة إلى الرزق؛ حرصًا على حياتهم، ولا يخفى أن تكاثر الناس ونموهم حسب قاعدة التناسل يقضيان أن يكون المعمور قد ضاق بهم منذ قرون عديدة، ولكن حال دون هذا التكاثر سبب عمراني؛ وهو أن مجال الاسترزاق أضيق مما يظهر من اتساع هذه البسيطة؛ ولهذا يحتشد الناس في هذا المجال، ويتسابقون فيه؛ فالضعيف يداس ويفنى، والقوي يسابق ويقوى؛ ولهذا ما كل مولود يحيا، ولا كل مكتهل يلد، والقوة اللازمة لهذا السباق هي «الكفاءة» أو «الأهلية».

وقد ثبت أيضًا أن «الأفضل هو الأبقى»؛ لأن العمران أكثر احتياجًا إلى الأفضل من غيره، وأفضلية الإنسان تكون بأهليته، وبناء على ما تقدم يكون الأكثر أهلية وكفاءة أنجح سعيًا؛ لأنه كلما كثرت أهلية الإنسان وكفاءته اشتدت الحاجة إليه، وهكذا يتوفق سعيه، والعكس بالعكس؛ أي كلما قلت أهليته قلت الحاجة إليه، بل قد يستغنى عنه فتخفق مساعيه، وتسوء حاله، وثم يقرضه البؤس.

هب أن مدينة تجارية تحتاج إلى مائة كاتب تجاري فقط، ولكنَّ فيها مائتي كاتب متفاوتين بالمعرفة والخبرة والعلم؛ أي متفاوتين «بالأهلية»، فلا ريب أن المائة كاتب الأكثر أهلية يُستخدَمون دون البقية؛ طبقًا لناموس «فوز الأفضل»، وإذا استُخدم أحد أقل أهلية من أحد الذين لم يستخدموا؛ فلسبب نادر لا يقاس عليه.

وعليه فلا يمكن أن يقفل باب الرزق في وجه من هو أكثر كفاءة مهما كانت أسباب المعائش قليلة، ومجال السعي ضيقًا، ودولاب الأعمال بطيئًا، فلو استقال أكثر هؤلاء الكتبة كفاءة من وظيفته أو أُقيل منها لسبب، فأي وظيفة من التسعة والتسعين الأخرى تفرغ له، ولو بعزل من هو فيها؛ لأن صاحب العمل يفضله على غيره؛ طمعًا بالانتفاع من أهليته.

وهب أن مدينة تحتاج إلى خمسين طبيبًا مثلًا، ولكن فيها مائة، فأكثرهم أهلية وكفاءة في مهنته، وأليقهم بها، أنجحهم وأسعدهم حالًا، ولا يتوهمن أحد أن الكفاءة تقوم بمعرفة أصول الفن فقط، بل بحسن تعاطي المهنة، وملاءمة أذواق المعامَلين. وهذا هو سر أن بعض الأطباء النوابغ في فنهم هم أقل حظًّا ممن ليسوا أطباء إلا بالدبلومة.

وعلى الطبيب والكاتب قِسِ المحاميَ والتاجر والصانع ... إلخ، ولا ريب أن أفضلهم أنجحهم، وأكثرهم أهلية لمسعاه وعمله أوفرهم حظًّا وأرقاهم، ولا عبرة بالنادر. والأهلية تتم بأربعة أمور رئيسية: «العلم والاختبار والمعارف الخاصة والمعارف الكمالية». وفيما يلي إيضاح ذلك.

(٢) العلم

إذا سئلت عن سبب ارتقاء الغربيين في المدنية والحضارة، وتوفر وسائل السعادة والراحة لهم، ومهارتهم بالصنائع، ومقدرتهم على عظائم الأعمال، وكثرة اختراعاتهم إلى غير ذلك من ثمرات الارتقاء أجبت على الفور: «العلم»؛ لأن العلم يُعرِّف الإنسان أن العمل شرط للحياة، ويدله على أبواب التعيش، وكذلك إذا سئلت عن سبب تأخر الشرقيين، وبقائهم في شظف العيش، واعتسافهم في العمل، وفساد العوائد التي تطرقت إليهم من نفاية العوائد الغربية؛ أجبت على الفور أيضًا: «الجهل»؛ لأن الجهل يعمي الإنسان عن قدر نفسه، وعن مركزه، وعن سبيل مسترزقه، ولا يمكن أن ينهض الشرق من انحطاطه في المدنية والحضارة والعمران ما لم يستنر أهله كلهم بنور العلم.

ومن أغلاطنا – نحن الشرقيين – أن نحسب العلم غير ضروري لكل فرد من الناس؛ لأنه ما دام ارتقاء الهيئة الاجتماعية مترتبًا على ارتقاء أفراد الأمة كلهم؛ فالعلم – وهو أُسُّ الارتقاء – لازمٌ لكل فرد مهما كانت درجته وحالاته، ولكن حاجة الناس إلى القدر اللازم لهم منه تتفاوت بحسب طاقتهم على تحصيله.

إذا طفت بلاد أوروبا ووقفت على أحوال أهلها، وحضرت مجالسهم، رأيت أحطهم يلم بشيء من المعارف العمومية، والمبادئ العلمية حتى إذا جالسته لَذَّ لك مجلسه، أو إذا ناقشته أعجبت بأفكاره وآرائه.

وفي الغرب أوضع العمال كأشرف الناس يقرأ الصحف، ويطالع الروايات في أوقات الفراغ من العمل، وغالب الناس في الأندية العمومية من أي رتبة كانوا يتحدثون بسياسة أيامهم، ويتباحثون بالمباحث العلمية والاقتصادية والأدبية إلى غير ذلك مما يفيدهم تبادل الأفكار فيه، وتلذ لهم المناقشة به؛ ذلك لأنهم يضنون بالوقت على السفاسف، والأحاديث التافهة، والناس عمومًا يختلفون إلى أندية العلم والأدب والخطابة، وإلى المكاتب العمومية كما يختلفون إلى الملاهي. والملاهي نفسها عندهم تفيدهم علمًا.

والحق أن تلك المعارف القليلة التي لا نراها لازمة للحمال والخادم والحوذي وغيرهم من العامة هي التي جعلت الغربيين أرقى منا في كل شيء، وأنعم بالًا؛ لأن قراءة الحوذي أو الحمال أو غيره للجرائد في أوقات الفراغ تسليه عن أتعابه، وتلذ له كسائر ملذاته، وتفيده كثيرًا فتُفقِّه عقله، وتُدمِّث أخلاقه، وتُلطِّف ذوقه، وتُهذِّب كلامه. وكل هذه الأمور تؤهله إلى العمل، وتقدره على إتقانه.

ومهما كان العلم غير لازم للمهنة التي يعول الإنسان عليها؛ فإنه لازم لسعيه وسلوكه ومقامه، ولكل وجه من حياته؛ لأنه يلذه، ويرفع أفكاره، ويعز نفسه، ويوسع دائرة آماله، ويعلي مقامه الأدبي، ويهذب طبعه، ويعرفه حقوقه، ويزين عقله، ويجعل حديثه عذبًا، ومجلسه محترمًا. وما أخطأ الظن أن هذه المبادئ العلمية كالرياضيات والجغرافية والتاريخ ... إلخ لا تفيد في المهن التي تستغني عنها؛ لأنه قلما يُشعر بفائدتها، ولكنها في

الواقع تفيد جدًّا في جزئيات الأعمال، وأكثر ما يكون التفقه بهذه المعارف علة الاهتداء إلى أسهل الطرق وأخصرها في السعي والعمل.

هذا، وإذا لم يكن من داع لاقتباس العلم إلا مجاراة أهل العصر فكفى؛ لأننا إذا لم نطلب كسائر الناس ما له قيمة عندهم فلا نقدر أن نسير معهم في طريق هذه الحياة، وقد اتضحت أهمية العلم وفوائده العظيمة، فلم يبقَ إذًا من ريب بأنه ركن من أركان السعي. فإذا كان الإنسان جاهلًا تقهقر سريعًا إلى الوراء مهما كان متقدمًا بسبب نسبه أو نشبه. وأخيرًا يصبح في آخر القوم؛ فعلى إنسان هذا الزمان أن يعلم مع القراءة والكتابة بعض المبادئ العلمية؛ كالحساب والجغرافية، وخلاصة التاريخ العام، وموجز نواميس الطبيعة العامة، وأهم أصول لغته، وكل ما يزيده على هذه المعارف ينتفع به أكثر.

ويقال: «كل لسانٍ إنسان.» وهو قول حري بالاعتبار؛ لأن من يعرف لغة أجنبية أو أكثر يتسع مجال مساعيه بقدر انطلاق لسانه، واتساع نطاق اللغات التي يعرفها حيث هو قاطن، وكثيرًا ما يكون سعي من يعرف لغتين مضاعف الفائدة؛ ولذلك كان حريًّا بالإنسان أن يعرف من اللغات ما استطاع إليه سبيلًا، ولا سيما في هذا العصر الذي اتسع فيه مجال المعاملة والعمل، وكثر اختلاط الناس من أمم مختلفة؛ فاحتيج إلى استعمال اللغات في أكثر الأعمال، ولا سيما في التجارة.

(٣) الاختبار

لا يخفى عليك أن السعي يستلزم «وسطًا» تسعى فيه؛ فوسط السعي هو جمهور الناس، ولكي تستطيع السعي وتحسنه جيدًا يجب أن تختبر ذلك «الوسط» الذي تسعى فيه؛ لئلا تضل السبيل إلى مسترزقك، فاختبر الناس الذين تدأب بينهم بأن تقف على جميع أحوالهم؛ لتستسهل معاملتهم، وتنتفع منها، وبقدر اتساع الخبرة يتسع نطاق السعي.

عليك أن تجول بين مراكز الحركة ومواضع العمل، وتتأمل كل جزء من أجزاء مساعي الناس، وتخالط كل طبقة من البشر.

فاختبر أولًا الأشخاص؛ لتعلم الصديق من العدو، والصالح من الطالح، والعالم من الجاهل، والعظيم من الحقير؛ لئلا تخدعك ظواهرهم، ولكي تصيب الغرض في معاملتهم، وتصدق أحكامك عليهم، وتستطيع مسالمتهم، والانتفاع منهم.

اختبر أبواب الرزق؛ لتعلم أيها أقرب منك، وأوسع لك، وأضمن لعيشك، وأسهل لك فتتبعه آمنًا إخفاق المسعى.

اختبر الأشغال والأعمال كلها، وانظر كيف يعمل الناس؛ لينتفعوا من أشغالهم، وتفهَّم كل طرق المكاسب، ولوازمها الاستعدادية والمالية، وأساليب رواجها؛ لتكون على بصيرة في انتقاء أفضلها لك.

اختبر سلوك كل من تتصل به فتستفيد منه شيئًا على كل حال، فإن كان مستقيمًا علمت كيف يسلك المستقيم في هذا الجيل الأعوج، وإن كان أعوجَ علمت كيف تميز الأعوج من المستقيم، وإن كان شريرًا حذرته، وعرفت كيف تأمن شره.

اختبر حالة كل إنسان من المحيطين بك لتقابلها بحالتك؛ فإن كان سعيدًا بذلت جهدك أن تُباريه، وإن كان شقيًّا شعرت بسعادتك، واطلع على أسباب شقاء الشقي لتتلافاها، وابحث عن أسباب سعادة السعيد لتحذو حذوه.

وهكذا كن كلك عيونًا ترى، وآذانًا تسمع، وذاكرة تعي، واطلع على كل شيء؛ لأن كل ما تعلمه تستفيد منه.

أكثر العلم نتيجة الاختبار، فإذا كنت خبيرًا بأهم الأمور لم تكن بأقلَّ فهمًا من العلماء، بل قد تنتفع من اختبارك أكثر مما ينتفعون من علمهم، وَرُبَّ خبير حنكه الدهر وجربته الأيام هو أسدُّ رأيًا من عالم قضى نصف العمر في المدارس الجامعة.

(٤) المعرفة الخاصة

أَبَنَّا في الفصلين السابقين أنه لا بد للإنسان من الخبرة الواسعة، ومن معرفة بعض المبادئ العلمية، فضلًا عن القراءة والكتابة؛ ليتسع مجال السعي أمامه، ولا يخفى أن تلك المعارف العلمية والاختبارية إنما هي

عمومية لازمة للجمهور؛ لكل حسب طاقته، وما يتسنى له، وبما أن أميال الناس متضاربة، ومساعيهم وأعمالهم مختلفة؛ فلا بد لكلٍّ من معرفة خاصة؛ ليحسن مسعاه الخاص.

والمراد من المعرفة الخاصة أن يحيط المرء علمًا بقواعد العمل الذي يعمله من كلية وجزئية، وأن يفهم الأسباب والنتائج فيه، ويقف على كل حالة من حالاته؛ حتى يكون ماهرًا في عمله، وإلا أخفق مسعاه.

مثال ذلك: إذا كان كاتبًا في محل تجاري وجب عليه أن يحسن الخط في كل اللغات التي يعرفها، أو يقتضي شغله أن يكتبها، وأن يكون سريعًا بالكتابة، وعارفًا كل اصطلاحات التجار، وطرق المعاملات التجارية، ومتضلعًا من القواعد الحسابية، ولا سيما قواعد علم الدوبيا، إلى غير ذلك مما يلزم لحرفته.

وإذا أقدم المرء على عمل وهو جاهل أحواله وكيفية عمله خاب سعيه لا محالة، ولا بد أن يكون خاسرًا، ويعرض نفسه لهزء الناس وشماتتهم به، على أن بعض الناس يقدمون على بعض الأعمال وهم يجهلون أبوابها؛ بغية أن يهتدوا إليها بعد مزاولتها مدة، ولو كان نصيبهم منها الخسارة قبل أن يحسنوا العمل، ولكن هذا الإقدام لا يصح في كل الأعمال؛ لئلا تكون الخسارةُ التي لا بد منها قبل الاهتداء إلى أبواب ذلك العمل خسارةً جسيمة ولا تعوَّض؛ مثال ذلك: أن تفتح محلًّا تجاريًّا برأس مال كبير وأنت لا تعرف من أصول التجارة إلا اسمها فلا تأمن الخسارة، فَحَرِيٌّ بك والحالة

هذه أن تفتح محلًّا صغيرًا برأس مال زهيد تتعلم فيه أصول هذا الفن وأساليبه، حتى إذا خسرت لا تكون الخسارة كبيرة، أو أن تُستخدَم عند أحد التجار برهة من الزمان تقف فيها على قواعد التجارة وطرقها، وتهتدي إلى أبواب المكاسب.

وما يقال في التجارة يقال في سائر المهن، ولكن يتفاوت الإقدام عليها بحسب أهميتها؛ لأن بعضها يحتاج إلى طول اختبار وتمرُّنٍ وسعة علم أكثر من بعض، فالأفضل أن تسعى إلى تعلم أصول الحرفة التي تحترفها بطرق لا تكلفك إلا الخسائر القليلة، والوقت القصير، ومن الغلط الفاضح أن تُقدم على عمل وأنت غير واثق من نفسك بكفاءتك له، وغير مقدر ربحك أو خسارتك منه، وبسعة الخبرة تُصيب أقرب تقدير إلى الصحة. فعليك أن تتدبر الأمور قبل الشروع بها، وتنظر إلى النتيجة قبل المقدمة، وتفرض الخسارة في تعديلاتك كما تفرض الربح؛ فلا تخدعنَّك الآمال، ولا يغشنك القياس على غيرك؛ لئلا تكون المقايسة في نظرك صحيحة وهي في الواقع فاسدة.

(٥) المعرفة الكمالية

ثبت مما تقدم أن المعارف العلمية والاختبارية والخاصة لازمة للإنسان كل اللزوم؛ لأنها تطلق رجليه في السعي، ويديه في العمل، بقي أن نلمع إلى بعض المعارف الكمالية التي يُزَيِّنُ بها الإنسان مساعيه، ويحلي بها جيد سلوكه، ويزخرف بها ثوب معاملته للناس، وعلاقاته معهم.

نعم، إن هذه المعارف الكمالية غير ضرورية، بيد أن بعضها يكون في بعض الظروف كالضروري، وربما يتوقف عليه النجاح، فعلى الإنسان أن يحرز منها ما استطاع وما يراه لازمًا له، ولو بعض اللزوم.

وأهم هذه المعارف معرفة فن المجاملة الذي يدعى عند الإفرنج: «إتيكيت» Etiquette، وهو علم تعرف به أصول العشرة والمعاملة في التحيات والزيارات والمحاضرات والمراسلات ... إلخ، وقد أصبح لازمًا لكل امرئ في هذا العصر الذي سادت فيه دولة اللطف والإنسانية، ولا يخفى أن المرء بأدبه وحسن سلوكه، فهذا الفن يقوِّم الأدب والسلوك. نعم؛ إن الذوق العقلي ينطبق على كليات هذا الفن بحيث يعرفه المرء من طبعه، ولكن اختلاف الناس بالعوائد والأخلاق اقتضى أن تكون قواعده الجزئية اصطلاحية تختلف حسب الزمان والمكان، تبعًا لعوائد القوم وأخلاقهم؛ ولهذا اقتضى أن يقف الإنسان على آداب قومه، وآداب أقرب الأقوام إليه، ولا سيما إذا لم يكن من بدٍّ لمخالطتهم.

ثم الفنون الجميلة؛ وهي: الموسيقى، والشعر، والنقش، والتصوير، فهذه الفنون تدل على سلامة ذوق متقنها، وذكائه، ودماثة أخلاقه، فإذا علمها كلها أو بعضها كان في عيون معارفه وأصدقائه أكبر قيمة منه لو كان يجهلها، ولا يخفى ما ليقينهم هذا من التأثير في سعيه، ثم إن الموسرين وسليمي الذوق والظرفاء يقتبسونها وهم في غنًى عنها؛ ليتجمَّلوا بها، ويشغلوا بعض أوقات الفراغ من العمل في ممارستها؛ ترويضًا للعقل.

فالموسيقى أفضل ما يشغل به المرء أوقات الفراغ؛ تسلية للنفس، وتفريجًا لها، وأجمل ما يُسرُّ به الأصدقاء في مجالسهم؛ لأن الغناء والعزف يحركان العواطف، ويبسطان النفس، ويُنسيان الهموم والأتعاب، ويفرِّجان الكروب، وأفضل الآلات ذوات الضرب؛ كالبيانو، والكمنجة، والعود، والقانون. وأما ذوات النفخ؛ كالفلوت والناي ونحوهما فتعل الصدر على الغالب!

والإنسان موسيقي بالطبع، فإذا أتيح له أن يزاول الضرب على آلة موسيقية منذ حداثته أتقنها لا محالة، وإلا صعب عليه وهو رجل منهمك في السعي والعمل أن يحسن هذا الفن، فلينتبه الآباء إلى هذه الحقيقة الراهنة، ويوفروا لأولادهم وسائل مزاولة هذه الصناعة؛ فإنها أصبحت في العصر الحاضر كضربة لازب؛ لأنها تدمث الخلق، وتجلو صدأ الذوق!

والشعر يلذ للنفس ويطربها، ولكن غير متيسر لكل فرد من الناس؛ لما يقتضيه من المعاناة في دراسة اللغة وأصولها لإجادته، فهو مزية الخاصة الذين أولعوا به، وأتيح لهم أن يحكموا صناعته، فإن استطعت النظم فاغتنم الفرص الملائمة لصوغ معاني عواطفك وتصوُّراتك في قوالب الشعر، فتجد لذة عظيمة بتلاوة ما نظمت، ولا سيما إذا برعت في هذه الصناعة حتى يتمثل الناس بأبياتك، ويردد أصحابك قصائدك، وإلا فلا مندوحة لك عن فهم المنظوم؛ لكيلا تفوتك اللذة من تلاوة أشعار الشعراء المجيدين، ولكن إياك أن تتعاطى الشعر كمهنة؛ فإنه في الشرق بضاعة كاسدة، ومتعبة بلا فائدة.

والنقش والتصوير لا يقلَّان لَذَّةً لذويهما عن الموسيقى والشعر، وما قيل في ذينك يقال فيهما، فإذا توفر لك الوقت وشعرت بأقل ميل إلى أحد هذين الفنين – وهما أخوان – فطاوع هذا الميل وزاولهما، حتى إذا أحكمت صناعتهما شعرت بلذة عظيمة. وثم يتسنى لك أن تزين منزلك ببعض الرسوم والتماثيل، وتُهادِي أعزاءك رسومهم، ورسوم المناظر التي يميلون إليها إلى غير ذلك مما يفتخرون به، ويثنون عليك لأجله، ويشهدون بحسن ذوقك. وفي كل ذلك لذة لك، وشهرة بين القوم. والشهرة كما لا يخفى عليك تسهل السعي.

وهناك معارف كمالية أخرى يتمنى الإنسان في بعض الاجتماعات والمجالس أن يكون ملمًّا بها؛ كالرقص الإفرنجي، والألعاب التي يتسلى بها الأصدقاء في اجتماعاتهم الليلية، والألعاب الرياضية، وركوب الخيل والدراجة ... إلى غير ذلك من الملاهي الحديثة، وكلها إذا كنت ملمًّا بها اكتسبت استحسان بعض الناس إذا مارستها لديهم، ولكن لا تغرم بكل ذلك، ولا تعلق عليه كل الأهمية، ولتكن ممارستك له عند اللزوم فقط؛ لئلا يعتقد القوم أن هذه فقط كل مزاياك ومعارفك.

ومما لا تكاد تستغني عنه هو أن تكون عالمًا بالسياسات الدولية الحاضرة، ومطلعًا على الصحف الإخبارية، وملمًّا، ولو بعض الإلمام، بمبادئ علم الاقتصاد السياسي، وكليات الفقه، وعلم الاجتماع، ونحو ذلك مما يدور على مواضيعه حديث الأدباء في مجالسهم كثيرًا؛ لكي يكون لك ضلع في مطارحاتهم.

هذا، وإذا كنت عَائِشًا في وسط من المدنيين المتمدنين، فمعرفة اللغة الشائعة إنما هي أهم الكماليات اللازمة لك في هذا العصر الذي أصبح فيه التكلُّم بلغة أجنبية في اجتماعات الأصدقاء ومجالسهم من صنوف «المُودَّة»؛ حتى إنهم قد لا يتكلمون بلغتهم الوطنية، ولو خلا مجلسهم من الأجنبي، أو لو كان بعضهم لا يعرف إلَّاها، فتعلَّمْ من اللغات الشائعة ما استطعت؛ لئلا تكون محتقرًا من محترمي «الموده المقدسة»، ولكن متى عرف القوم أنك تعرف اللغة الأجنبية الرائجة فتجنَّب بقدر الإمكان أن تتكلم بها؛ لئلا تسيء إلى من لا يعرفها منهم.

وحاصل القول: تعلم، واختبر، واعرف كل ما يمكنك أن تتعلمه وتختبره وتعرفه؛ لأنه كله نافع ولازم وإن تفاوت نفعه ولزومه، وكله يزيد المرء قيمة ولذة وسعادة.

الفصل الثالث

الإقدام

(١) حقيقة الإقدام

الإقدام طلب الأمر بجراءة واجتهاد وعزم وحزم. ومنشأ الإقدام «حب النفس»، وشرطاه «معرفة قدر النفس» و«الاعتماد على النفس»، وفي النبذات الآتية بيان ذلك.

الإقدام لازم للسعي لزومَ البسالةِ للحرب، ونجاح الإنسان في مساعيه مترتب على إقدامه على عظائم الأعمال، وخيبته تنجم عن تردده، وكم من الذين خسروا مستقبلهم من جراء ضعف قلوبهم وجبنهم! نعم؛ إن الإقدام على الأعمال الخطيرة يعد أحيانًا مخاطرة؛ لتعذُّر ثقة الإنسان التامة بمقدرته على إنجاز تلك الأعمال، ولكن متى درست المشروع درسًا دقيقًا، وكنت واثقًا من معرفتك كل حالاته، ومن استطاعتك على عمله حق الوثوق، فمن الجبن أن تتقاعد عنه.

وإذا كان المرء يتوقع الخيبة في كل ما يخطر له من المساعي والمشروعات، ويتهيب الجهاد الذي لا بد منه لإنجازها؛ فلا غرو أن يموت جوعًا قبل أن يشتد قلبه، وتثور الحمية في رأسه.

فلا تكن جبانًا كالذين تسنح لهم الفرص الحسنة، وينتبهون لها، ويتأكدون الظفر بها، ولكنهم يتقاعدون عن انتهازها لضعف قلوبهم فتفوتهم، ويسبقهم غيرهم إليها فيجني الغير ثمارها وهم ينظرون إليها والحسرة ملء قلوبهم.

ولا تكن متهورًا كالمغرورين الذين يُقدمون على المشروعات الخطيرة وهم جاهلون كفاءتهم، أو مخدوعون بأنفسهم، أو مدفوعون بآمالهم الباطلة، حتى متى خطوا خطوة أو أكثر وهن عزمهم، ونفدت حيلهم، وسقطوا من مقامهم في الهيئة الاجتماعية.

بل تفهَّم المشروع جيدًا، واعلم كل لوازمه وزِنْه، وقابله بطاقتك، فإذا تأكدت أنك تستطيع إنجازه فلا تبطئ، ولا تحسب للمشقات حسابًا؛ فإن الرجل من رقي العقبات، وذلل الصعوبات، واعتقد أن العزيمة تهون الصعب، وإن لذة الفوز بالمأمول تنسي المشقة.

(٢) حب النفس

حب النفس هو مراعاة المرء خير نفسه، وخير النفس يُطلق على الاحتفاظ بها، والاستئثار بما يسد حاجتها، وبديهي أنه ليس شيء أعز عند الإنسان من نفسه، فكل ما يحبه غير نفسه يبتغي الاستئثار به لقضاء حاجة في النفس أو للتمتع بلذة، ولولا حب النفس لما كان بقاء؛ لأنه هو المحرك عاطفة الطمع في الإنسان. والطمع هو الباعث على ابتغاء الرزق،

وعلى الارتقاء، وتنازع المخلوقات البقاء. وبهذا المحرك الطبيعي الذي أنشأه الله في الجنس البشري يمشي هذا العمران في سبيله.

حب النفس أظهر في الإنسان منه في سائر المخلوقات؛ لأن الإنسان أسمى جزء من أجزاء هذا الكون بما اختُصَّ به من العقل والإرادة، وبالتالي هو أكثر حركة وعملًا؛ ولهذا وجب أن يكون أكثر أثرة من سائر المخلوقات، حتى إنه لا يقنع ولا يقف طمعه عند حد بدليل استئثاره بأفضل خيرات الدنيا ومحاسنها، وسيادته على كل ما فيها، واقتداره على استخدام قوات الطبيعة لخير نفسه، ثم لشعوره بعد كل ذلك بنقص السعادة، والافتقار دائمًا إلى خير أعظم مهما كان الخير الذي يتمتع به عظيمًا.

فترى أن حب النفس دافع قوي إلى السعي، ولكنه يجب أن يقف عند حد العدالة بحيث لا يلزم عنه كره الغير أو اشتهاء ما لهم؛ فإنه إذ ذاك رذيلة مكروهة تجر الويل لصاحبها بدل الخير.

(٣) معرفة قدر النفس

أفضل مزية للإنسان أن «يعرف قدر نفسه»، ومن سوء حظه أن أصعب شيء عليه أن يعرف ذلك؛ لأن إصابة السعي وراحة الإنسان في مسعاه تتوقف على هذه المزية، أي أن يعرف مبلغ علمه، ومقدار قواه العقلية من ذكاء وفطنة وذاكرة وقريحة ... إلخ، وقواه الجسدية والمادية، ومقامه الأدبي ونفوذه. وبالإجمال كل صفاته ومزاياه أن يعرف كل ذلك

معرفة حقيقية كما يعرفها فيه سائر الناس؛ حتى لا يكون مخدوعًا بحبه لنفسه. ونقيض «معرفة قدر النفس»: «الغرور»؛ وهو أن يجهل المرء كل تلك المذكورات أو بعضها، أو يتوهم نفسه غير ما هو، أو يعتقد أنه حائز على أكثر أو أقل مما هو عليه.

وإذا قابلنا أفعال العارف قدر نفسه بأفعال المغرور ظهرت لنا قيمة تلك المزية، فالأول يتكلم بما يعلم فيُحترم، والثاني يهرف بما لا يعرف فيُحتقر، وذاك يدَّعي ما فيه من المزايا فيُحسن الظن به، وهذا يدعي أكثر مما فيه فتكذبه شواهد الامتحان فيُرذل، أو يتظاهر بأقلَّ مما فيه تواضعًا أو جبنًا فيُبتذل، وذاك يسعى على قدر طاقته فينجح، وهذا يسعى فوق طاقته فيُخذل، وذاك يسعى عن علم وخبرة فينال على قدرهما، وهذا يخبط خبط عشواء فيخيب، وهكذا تكون مساعي الأول صائبة على الغالب، ومساعي الآخر خائبة. والناس يميزون بلا شك أفعال الاثنين؛ فيمدحون الأول، ويذمون الآخر، ويميلون إلى ذلك، ويكرهون هذا.

فحاذر أن تكون مغرورًا بنفسك؛ لئلا تحبط مساعيك، والغرور ضرب من الجنون، وقاك الله منه، فدائمًا زِنْ قولك، وقدِّر قيمة عملك، وتأملهما جيدًا، وانظر هل ينطبقان على حقيقتك، وهل يصح صدورهما عنك؟

ولكي تنجو من هذا الغرور استوعب كل ما يقال عنك من الأصدقاء، والأعداء، وغيرهم، واستطلع اعتقاد الناس فيك، وخذ المعدل الأوسط فهو «أنت».

ولا يَسُؤْك ما تسمعه من ذمِّك، والانتقاد عليك؛ لأنه يفيدك، فإن كنت حليمًا تتجنب الغلط الذي تنتبه إليه، وتتحاشى الخطأ الذي تُذعن أنك أتيته.

(٤) الاعتماد على النفس

بحث الكاتب الفرنساوي الشهير «أدمون ديمولان» عن سر تقدم الإنكليز السكسون، فوجد أنه «الاعتماد على النفس»، وألف كتابًا مطولًا بهذا الموضوع نقله إلى العربية حضرة العلامة الفاضل سعادة فتحي بك زغلول، وقد جمع فيه المؤلف كل ما يتعلق بمعيشة الإنكليز وأحوالهم، وإذا بها كلها راجعة إلى «الاعتماد على النفس».

طبيعة العمران وزعت الأعمال على الناس فأصاب كلٌّ منها على قدر طاقته، فإذا اتكل زيد على عمرو فكأنه أضاف حمله إلى حمل عمرو، وهذا لا يستطيع أن يحمل أكثر من حمله، وإذا كان الناس كلهم مُتَّكِلين فمن هو المُتَّكَل عليه؟ فإذًا قاعدة الاتكال فاسدة طبعًا.

والوالدون هم المطالبون بإنماء هذا المبدأ في الناشئة، ومن نكد الدنيا على الشرق أن التربية فيه شوك يخنق نبت هذا المبدأ؛ إذ تعوّدُ الأحداث

عيشة الاتكال: يعيش الولد في حجري والديه خلوًا من الواجبات عليه إلى أن يصير رب عائلة، وثَمَّ يُلقى على عاتقه بعض الواجب، ويبقى البعض الآخر على كاهل والديه إلى أن يرحلا من هذه الدنيا، فماذا تكون حاله بعدهما؟

ومعلوم أن هذه العيشة الاتكالية تعود المرء الخمول في أيام شبابه – أيام يكون عائشًا في ظل والديه – ويضطره إلى القناعة أيام يكون رب عائلة، فتكون مساعيه كلها وقتية، فكيف ينجح مثل هذا؟ بل كيف تتقدم البلاد إذا كان رجالها كلهم كهذا؟!

وفي الأقوال العربية المأثورة:

مـا حَـكَّ جلـدك مثـلُ ظفـرك　　　　فتـولَّ أنـت جميـعَ أمـرِك

أي ليس أحد غيرك يقضي حاجتك مهما كانت زهيدة لا تكلف عناء، وإن قضاها محبك فلا يُحسن قضاءها مثلك، وما من أحد يفرغ من أعماله ومساعيه الخاصة ليسعى ويعمل لغيره.

لا تتكل في تحصيل رزقك على أحد؛ كالأب أو القريب أو الصديق أو العبد أو الأجير أو المحسن، ولو كان ملزمًا بإعالتك؛ لئلا يكون عيشك عفنًا، وماؤك آسنًا، وفراشك خشنًا، وظهرك منحنيًّا تحت ثقل الجميل، بل اسعَ إلى رزقك بنفسك فتأكل العيش لذيذًا، وتترشف الشراب مريئًا، وتتوسد على فراش وثير. هذه هي السعادة، وما اللذة إلا بعد التعب.

الفصل الرابع

الاستقامة

(١) حقيقة الاستقامة

الاستقامة سجية فطرية في الإنسان يأتيها عفوًا وابتداءً، والغدر خلة يتكلفها عند مسيس الحاجة، ويتعودها بعد تكرارها. وتعريف الاستقامة أن يسعى الإنسان إلى حقه بحيث لا يجحف بحق غيره، فإذا توهمنا الحقوق حول مركز دائرة، وأصحابها في محيط الدائرة، كل مقابل حقه، فإذا سعوا كلهم إلى حقوقهم في خطوط مستقيمة لا يمس أحدهم الآخر؛ لأن الخطوط المستقيمة من المركز إلى كل نقطة في المحيط لا تتماس على الإطلاق، ولكن إذا سعى بعضهم إلى حق غيره فلا بد أن يمسه أو يقاطعه في سبيله، وكذلك إذا سعى إلى حقه بالمراوغة في خط معوج فلا بد أن يقاطع غيره في طريقه، فترى أن هذا المبدأ الأدبي ينطبق على ناموس طبيعي رياضي.

الاستقامة قاعدة نظام الأعمال فإذا انتقضت اختل ذلك النظام، وإذا تحريت كل الأعمال العظيمة والحقيرة في العالم رأيت أنها لولا الاستقامة لتوقفت، وعلى مبدأ الاستقامة المتكافئة تروج تجارات التجار، وتجري أعمال جميع العمال وأصحاب الأعمال في سبلها؛ فالتاجر لا ينكر ما في ذمته لعميله؛ لئلا تنتفي ثقة العميل به، ويكف عن معاملته؛ لأنه إذا طمع

بما لعميله عليه مرةً خسر النفع من معاملته كل أيام حياته، وإذا اشتهر عنه أنه غير مستقيم في أعماله خسر النفع من معاملة أي إنسان على الإطلاق، ولهذا يضطر أن يعامل كل معامليه بالاستقامة؛ لكي تدوم ثقتهم به، وينتفع من معاملتهم.

ومهما كان المرء شريرًا وخبيثًا، فإذا كان مستقيمًا في معاملته دار دولاب عمله، ولهذا ترى كثيرين يستقيمون في أعمالهم؛ لا عن ذمة طاهرة، ولا عن خوف الله، وإنما بغية أن يبلغوا إلى أمانيهم، ويجتنوا ثمرات أتعابهم، فإذًا يتوقف نجاح مساعي الأفراد على ثبوت الثقة بهم، ولا تثبت الثقة بهم إلا باستقامتهم.

ولا يخفى أن أكثر أبناء هذا الجيل يعوِّلون في مساعيهم على التحايل والتصنع والمراوغة، حتى صار يتعذر على الطيب السريرة أن يسلك معهم! فعليك أن تكون خبيرًا بكل ضروب الحيل والمكر والخداع التي يلجأ إليها المحتالون؛ لكيلا تقع في أشراكهم، وإياك أن تقتدي بهم؛ لأن الاستقامة أساس لكل عمل ناجح، وأهم أركان الاستقامة: «الصدق، والوفاء، والأمانة، والعدل»، فتفهمها فيما يلي.

(٢) الصدق

أشرف ما يتجمل به الإنسان الصدق، وأقبح ما يعاب به الكذب، ولهذا أصبحت لفظة «كذاب» شتيمة يشتم الخصم بها خصمه، والإنسان مطبوع على الصدق، ولا يلجئه إلى الكذب إلا سوء نيته أو طمعه أو

غلطه أو نحو ذلك؛ فبالكذب يستر عيوبه وأغلاطه ومقاصده الشريرة، ويستر كذبه أيضًا! ولكن الحقيقة لا تخفى، فلا يأمن افتضاح أمره؛ ولذلك كان حريًّا به أن يتحاشى كل ما يضطره إلى الكذب، وإذا غلط أو أخطأ أو ساء تصرفه عن غير عمد؛ فالاعتذار والاستغفار أفضل من الكذب لمحو ذلك العار، على أن بعض الناس يخدعون أنفسهم بأنهم يكذبون كذبًا ضمنيًّا، ويظنون أنهم لم يكذبوا، وها أشهر أنواع الكذب:

(١) الكذب الواضح: وهو أن يقول الإنسان ما يعلم أنه غير صحيح. وهو أشهر أنواع الكذب وأفظعها.

(٢) الكذب المجهول: وهو أن يقول ما لا يعلم إن كان صحيحًا أو غير صحيح، مثاله: إذا طلب زيد إلى خادمه أن يمر بالبريد حتى إذا كان له كتاب جاء به، فلم يفعل الخادم ما أُمر به، ولما سأله سيده: «هل وجدت كتابًا لي؟» قال: «لا»، وهو يعني أنه لم يمر ليعلم إن كان له كتاب أو لا، أما سيده ففهم أنه مرَّ ولم يجد.

(٣) المواربة: وهي أن يقول القائل قولًا يوهم غير ما ينويه، مثاله: إذا سأل أحد صديقه: «هل معك ريال تقرضنيه؟» فيقول الصديق: «ليس معي غرش واحد.» فيفهم أنه ليس معه من النقود شيء، وذاك يعني أنه ليس معه غرش واحد فقط بل غروش، ويقنع ضميره بهذه المواربة أنه لم يكذب.

(٤) التحريف: وهو أن يقول القائل بعض الصحيح، ويغيِّر البعض الآخر؛ كما لو عوتب على قول أو عمل فيقصُّه غير ما هو ليوهم أنه لم يكن كما بلغ إلى معاتبه.

(٥) المبالغة: وهي أن يقص المرء الحادثة أعظم مما هي؛ كما لو شكا من أحد أنه اعتدى عليه، فيوهم أنه أذاه وأهانه، والحقيقة أقل مما قال. فبعض الناس يلتجئون إلى طرق الكذب هذه ليبقى لهم مخرج للتنصل من تهمة الكذب الواضح. فإذا لم يوصفوا بالكذَّابين علنًا؛ لعدم وضوح كذبهم، فحسبهم عقابًا على كذبهم أن يبغضهم الناس، وتقل ثقتهم بهم، والثقة رأس مال الإنسان، وبالصدق يحفظ رأس المال هذا.

(٣) الوفاء

الصدق يستلزم الوفاء، وهو ثبوت المرء على قوله، فإذا قال قولًا اليوم لا ينقضه غدًا، وإذا وعد وفى. ومما يعظم الثقة بالمرء أن يعد وعدًا ويوفيه في حينه.

وآفة الوعود التسويف، وليس الخلف بأكثر عارًا من تأجيل الوفاء بالوعد، فإذا فات موعد الوعد، ولم يعتذر الواعد عن تقصيره بعذر مقبول شكَّ الموعود بوفائه، وحاذر أن يقبل منه وعدًا بعد ذلك، ولا يخفى أنه لا غنى للناس عن ضرب الوعود، فالتاجر الذي عليه مال لعميله إذا لم يدفعه في الحال يضرب له أجلًا يدفع فيه ذلك المال، فإذا أخلف بغير عذر ارتاب العميل به، وإذا تكرر الخلف تاب عن معاملته.

وآفة العهود التردد؛ لأنه إذا طال يفضي إلى النقض، فإذا عاهدت فتاة أن تأخذ يدها مثلًا، وبعد برهة تردَّدت، وجعلت تشترط المعجزات في سبيل وفائك لها؛ لتحرجها إلى نقض العهد، وتبقى أنت طاهر الذيل من هذه الوصمة، فتعجيزها وإحراجها أظلم من نقضك للعهد، وإذا نقضت أنت العهد تجنب الناس معاهدتك على شيء.

فإذًا لا تعد ما لم تقصد أن توفي وتتأكد أنك تقدر أن توفي بالموعود به كله في الموعد المعين، وإذا حدث ما أعاقك عن الوفاء، فعليك أن تبسط عذرك، وتلتمس المسامحة حتى ولو كان ما وعدت به تبرُّعًا منك، وكذلك لا تقطع عهدًا مع أحد قبل أن تتأكد أنك قادر على القيام بكل شروط ذلك العهد كما يجب. وخير لك أن تظهر مقصرًا وعاجزًا من أن تؤاخذ على الخلف والنكث؛ فإنهما أقبح ما يوصم به الإنسان، وأدنى ما يحتقر لأجله.

(٤) الأمانة

الأمانة أن تصون لغيرك حقه الذي تحت تصرفك المطلق، ولا شيء أكثر تأييدًا للثقة بالإنسان مثل أمانته؛ لأنها تقضي بحفظ الحقوق لذويها في حين يسهل اهتضامها، ولا منازِع أو مؤنب غير الضمير، كما إذا وجدت لقطة ثم عرفت صاحبها؛ فإذا لم تردَّها له فقد تأمن مداعاته وتعيير الناس؛ إذ لا أحد يعلم الأمر غيرك، وليس من مبكِّت لك غير ضميرك، لكن إذا رددتها اشتهرت بالنزاهة والأمانة، وعظمت الثقة بك حتى لقد

يتجرأ بعض الناس أن يستودعك مبالغ طائلة، أو ينوط بك أعمالًا عظيمةً بلا رقيب عليك، والأمانة بحسب التعريف المذكور تشمل:

(١) صيانة المال الذي في يدك لغيرك، وليس له صكٌّ به عليك؛ كالوديعة مهما كان نوعها، والحصة من الأرباح أو الحاصلات ونحوها، واللقطة ... إلى غير ذلك.

(٢) الأسرار التي توصى بكتمها، أو التي تطلع عليها اتفاقًا، وتعلم أن إفشاءها مضر أكثر من كتمانها.

(٣) القيام بالواجب عليك لغيرك إذا لم يكن عليك رقيب، كما إذا كنت مستخدمًا لتشتغل النهار كله، وكان صاحب العمل غائبًا.

(٤) القيام بالواجب عليك إذا لم يكن من يسألك؛ كما إذا كنت مفوضًا وأهملت واجبات وظيفتك، وليس من يقدر أن يسألك عن إهمالك، فتعد خائنًا.

(٥) الإخلاص في العمل المجهول من عامة الناس؛ كما إذا كنت طبيبًا ووصفت للمريض علاجًا وأنت غير متحقق مرضه؛ لعدم تروِّيك، أو لقصور علمك؛ فتكون خائنًا، أو إذا كنت صيدليًّا وليس عندك كل أجزاء العلاج المطلوبة فركبته ناقصًا وأظهرت لصاحبه أنه تامٌّ؛ فتكون خائنًا، أو إذا كنت تاجرًا ومزجت بعض البضائع بالرخيص من جنسها بحيث لا يعلم

أحد أنها ممزوجة؛ فتكون غشاشًا، أو إذا غَبَنْتَ شاريًا في بيع سلعة يجهل ثمنها؛ فتكون غادرًا.

وهناك وجوه أخرى كثيرة يستطيع الإنسان أن يخون بها، ولكن لا يلبث أن يشتهر أمره، وتزول الثقة به؛ فيخسر مركزه الأدبي، وأخيرًا يقفل باب رزقه.

(٥) العدل

العدل هو أن يقنع المرء بحقه، وإن كان قادرًا أن يتمتع بحق غيره، وليس أنفى للإنسانية من الجور. وأعظم ما يستميل به الإنسان غيره إليه، ويؤيد مقامه بين مواطنيه، ويبسط سيادته على المسودين منه إنما هو العدل.

فإن كنت محكمًا – واليًا أو قاضيًا مثلًا – فالعدل أساس حكمك الذي لا يتزعزع؛ لأنه يرضي السواد الأعظم ممن هم تحت سلطتك، ويحببهم بك، ويحملهم على الطاعة لأوامرك، والاستكانة تحت إمرتك، فترتاح آمنًا القلاقل والدسائس، وتبقى منصتك ثابتة حتى إذا زعزعتها العوامل الخارجية أثبتوها هم.

وإذا كنت رئيسًا كمدير معمل مثلًا، فالعدل أيضًا يثبّت رئاستك؛ لأنه إذا لم تعامل مرءوسيك بالعدل حاولوا أن يعصوك أو يشوشوا نظام أعمالك؛ لكي يلقوا تبعة الخلل عليك، وإذا جرت عليهم توقفوا عن

مساعدتك في المواقف الحرجة؛ بدعوى أن مساعدتك ليست من واجباتهم، وقد يتألبون عليك أو يدسون لك الدسائس، فبالعدل اكتسب حبهم لك فيقضون كثيرًا من واجباتك في أوقات تكاثرها، ويؤيدون مركزك.

وإذا كنت مستخدمًا فبالعدل تكتسب إخلاص مستخدَميك وغيرتهم على مصلحتك، فإذا جرت عليهم خانوك أو أهملوك عند حاجتك إليهم، وتجنب الناس أن يعملوا تحت إمرتك.

وكذلك إذا كنت سيدًا أو صاحب سلطة أو سيطرة، مهما كان صنفها؛ فعليك أن تعامل الذين هم تحت إمرتك بالعدل؛ لتكتسب طاعتهم وغيرتهم وأمانتهم ومحبتهم.

والعدل يقوم بأن تكافئهم على أتعابهم حسب استحقاقهم، وألا تفرض عليهم من الواجبات أكثر مما يستطيعونه، أو مما تكافئهم عليه، وأن تحافظ على مراكزهم وتحترمهم، ولا تكلفهم غير واجباتهم، ولا تقيد حريتهم حيثما لا يجوز أن تقيد. وهم إذا صادفوا منك هذه المعاملة العادلة، والتصرف الحسن؛ تبرعوا بعمل النوافل لك؛ فضلًا عن الفروض.

الفصل الخامس

التَوَدُّد

(١) حقيقة التودد

العمران معمل والناس أدواته، فكما تتوقف حركات الأدوات بعضها على بعض؛ هكذا تتوقف مساعي الناس بعضها على بعض، وإذا تأملت سير هذا العمران خيل لك أن الناس كلهم أسرة واحدة يعملون معًا لخير الجنس عن غير عمد. وهذا وجه من أوجه التسمية «بالهيئة الاجتماعية». ومن نواميس الهيئة الاجتماعية التآلف للتعاون. ولولا التعاون لما قام الناس بعظائم الأعمال، ألست ترى أن الشركات العملية والمالية على اختلاف أنواعها هي تعاون بشري محسوس؟

فإذًا لا مندوحة لك عن معاملة الناس، وبالتالي لا بد لك من مؤالفة أفراد الوسط الذين تسعى وتعمل بينهم ومعهم؛ بغية الحصول على معاونتهم، وذلك يتسنى لك «بالتودد» إليهم. ولولا نمو مبدأ التآلف بين أفراد الجنس البشري لما كان تعاونٌ؛ بل لبقوا ضعفاء تلاشيهم عوامل الطبيعة، فالوداد للناس كالجاذبية للأجرام السماوية، فإذا انتفت الجاذبية انتثرت الأجرام في الفضاء كالهباء.

يمكنك أن تعامل أحد الناس من غير أن تكونا صديقين، ولكن قلما ترجو مساعدته وتساهله؛ لأنه لا يعاملك إلا فيما يعود بالنفع عليه في

الحال، ولا يصنع معك معروفًا على أمل أن تعامله بالمثل في المستقبل إلا إذا صرتما صديقين مخلصين، فإذا كثر أصدقاؤك يشتد ساعدك بهم في الأعمال الخطيرة؛ لثقتك بعضدهم عند مسيس الحاجة، وهم يعضدونك؛ لأن كلًّا منهم يأمل أن تعضده أيضًا إذا مست الحاجة كما عضدك؛ ولهذا ترى العقلاء يهتمون بتكثير الأصدقاء كما يهتمون بجمع الثروة، ويفاخرون بكثرة أصدقائهم كما يفاخرون بغناهم وجاههم.

فاجتهد بتكثير الأصدقاء الحسني السيرة الطيبي السريرة من أي طبقة كانوا؛ لأن لك من كل منهم نفعًا خاصًّا؛ فهذا ينفعك بعمله، وذاك بسعيه، وهذاك بماله، وذلك بتوسطه ... إلخ، وليكن لكلٍّ مقامه عندك، فيكون لك في عينيه مقامك الحقيقي. ولكي تربح الأصدقاء يجب أن تكون مستقيمًا – كما تقدم آنفًا – ومخلصًا، ولطيفًا، ومتسامحًا، وعزيز النفس، وشاكرًا، وحسن المظهر، وإليك إيضاح ذلك.

(٢) اختيار الصديق

أصعب عقبة في سبيل التودد الاهتداء إلى الخِلِّ الوفي؛ أي الصديق الذي يخلص الود، ولا سيما في هذا الزمان الذي أصبح فيه ثوب الرياء صفيقًا لا يشف عما تحته، ولو ألقيت عليه أشعة «رنتجن»؛ ولهذا يجب التأني في انتخاب الأصدقاء، وعدم التسرع في الثقة بهم قبل أن تبرهن أعمالهم المتكررة على حسن نياتهم، والتحذر من الوقوع في أشراكهم.

والاختبار الطويل خير واسطة للاستيثاق من إخلاص الصديق. وهاك أهم النصائح لاختيار الأصدقاء الأوفياء:

(١) ابحث عن أصدقاء من تلتمس صداقته أو يلتمس صداقتك، فمتى عرفت أحوالهم ومبادئهم ومكانتهم الأدبية عرفت أكثر أحواله ومكانته ومبادئه؛ لأن القرين بالمقارن يقتدي.

(٢) لاحظ سلوكه وابحث عن أسباب نجاحه؛ فتعلم شيئًا من شمائله.

(٣) استعلم عن معاملته ولو من معامليه؛ لتعلم إن كانوا مرتاحين إلى سلوكه راضين عن معاملته، واثقين به، وبالإجمال ابحث عن سوابقه.

(٤) لا تغتر بمظاهره؛ فقد تكون دخائله سيئة، ولا بلطفه؛ فقد يكون تدليسًا، ولا بما يبدو من كرم أخلاقه؛ فقد يكون بين الناس نعيمًا، ولكنه يكون لأهل بيته وأخصائه جحيمًا، وهكذا يكون لك متى وثقت به، ووقعت في أشراكه.

(٥) تجنب من يغتاب غيرك أمامك، ولا سيما في بدء صداقتكما؛ لأن مثل هذا شيمته الاغتياب؛ فالذي يقوله لك عن غيرك يقوله لغيرك عنك.

(٦) احذر من يسر لك أسرار غيرك؛ فإنه يسر أسرارك لغيرك، وصداقة مثل هذا تضر أكثر مما تنفع.

(٧) لا تثق بمن يسر لك أحواله الشخصية قبل أن تتمكن الصداقة بينكما؛ لأنه إما أن يكون من طبعه عديم الكتمان فلا يقدر أن يكتم أسرارك عن غيرك، وإما أن يكون خداعًا فلا يذكر لك إلا غير المهم من أحواله الشخصية أو مختلقات عنها؛ إغراءً لك؛ لتثق به وتطلعه على أحوالك، أو تكشف له أسرارك.

(٨) تجنب الصديق الذي يزين لك مشروعات مبنية على مقاصد شريرة؛ لأن ذا المقاصد الشريرة والمبادئ الفاسدة مهما كان مخلصًا لك فإنه سريع الانقلاب عليك لأقل داعٍ، ويؤذيك بما يعلمه من أوجه مضرتك.

(٩) لا تكشف لصديقك من سرائرك إلا ما لا بد من كشفه له ولو كان أكثر إخلاصًا لك من أبيك.

(٣) المظهر

مظهر المرء ما يبدو فيه من كسوة ومنزل ونحوهما مما يدل على مكانته ومبلغ جاهه، ولهذا يجب أن يكون مظهر المرء كساءً لمخبره، ولائقًا به لا متسعًا عليه ولا ضيقًا؛ لأنه إن كان المظهر أبهى من الجاه الحقيقي كلف صاحبه فوق طاقته، ودل الناس على غروره، وإن كان الجاه أبهى من المظهر شوَّهه المظهر، وحقَّر صاحبه، ودلَّ على شُحِّه.

ليس كل من تتودد إليهم من أهل الوسط الذي تسعى فيه يعلمون حقيقة أمرك، فهم يستدلون على مخبرك من مظهرك، فإن كنت زريَّ الملبس خسيس المجلس أزرى القوم بك، ولو كان عندك مال قارون، ولك علم أفلاطون.

فكن بين أقرانك مثلهم في الهندام والنظافة، ونفاسة الملابس والأثاث، وبالغ ما شئت في الهندام والنظافة؛ لأنهما مستحبان في كل حال، وقلما يكلفانك، وأما في نفاسة الملابس والأثاث فلا؛ لأنهما يجب أن يكونا على قدر جاهك. وجاه المرء على قدر سعة يده طبعًا.

ولا يخفَ عليك أن لكل سن ملبسًا يليق به، فلا تعدل عنه في حينه، ولا تبالغ في التأنق؛ لأن زيادته دلالة على الخفة والغرور.

(٤) الإخلاص

أسُّ الصداقة الإخلاص؛ وهو أن تكون المودة قلبية، ودعواها حقيقية، وأن يؤيدها العمل لخير الصديق عند مسيس الحاجة. نعم؛ إن وراء كل صداقة غاية مهما تنوعت ترجع إلى الانتفاع من الصديق، ولكن هذه الحقيقة لا تنفي الإخلاص كما يزعم البعض؛ بل بالحري تؤيده؛ لأن الإنسان مفطور على التآلف، وغاية التآلف التعاون كما تقدم؛ أي تبادل النفع والانتفاع، فلا بد إذًا لتأكيد التآلف القويم من الرغبة القلبية في هذا التبادل وإلا فسد التآلف أو كان اسمًا بلا مسمى. فالصديق المخلص هو الذي يبتغي من ائتلافه مع غيره أن ينفعه كما ينتفع منه، وأما الذي ينوي

أن ينتفع ممن ائتلف معه، ولا ينفعه، أو ينفعه أقل مما ينتفع منه؛ فهو المتودد المرائي، فإذا افتضح أمره تحاشاه الناس.

فكن غيورًا على أصدقائك، وبادلهم الجميل، واسعَ إلى خيرهم ما استطعت فتتعلق قلوبهم بك، وينتهزوا الفرص لمكافأتك على جميلك، ومهما كنت في سعة وقوة فلا بد أن تحتاج يومًا ما إلى أيدي هؤلاء الأصدقاء، فإذا كان لك عليهم فضل مدوا أيدي المعاونة لك عن طيب خاطر، وإلا فلا أحد يلتفت إليك، ولو مت كمدًا. وهب أنك في غنى عن الأصدقاء، فيكفيك أنهم يذيعون أخبار مروءتك، ومكارم أخلاقك وإخلاصك؛ فيرتفع قدرك، ويتمجد مقامك، وترتاح نفسك إلى العمل الصالح الذي عملته.

(٥) اللطف

اللطف «مفتاح التودد»؛ وهو أن تفعم قلب من تتودد إليه بالسرور من مجاملتك، ومطارحتك، وتجعله دائمًا مرتاحًا إلى عشرتك؛ فتكتسب مودته لا محالة. اللطف جاذب القلوب، فَأَكْثِرْ منه تستولِ على قلوب كثيرة، وقد تستعبد قرينك، وتأسر المحيطين بك بلطفك، وأهم أركان اللطف:

(١) السلوك حسب أصول المجاملة «إتيكيت» Etiquette الدارجة: لأنه يدل على سلامة الذوق، ويعلن الواجبات والحقوق لذويها، ويحفظ المقامات لأهلها.

(٢) طلاوة اللسان: بحيث يكون الكلام سامي المعاني، رشيق المباني، عذب اللفظ، سهل المأخذ، وينبغي أن يتحاشى فيه ما يدل على الأنانية والعجب والخيلاء، واحتقار السامع أو غيره، وأن يخلو من الغلو والمبالغة والتخريف، والقول الهراء، واللفظ البذيء، إلى غير ذلك مما يدل على فساد الخلق، ورداءة النية، ودناءة المبادئ، ويحط من مقام قائله. وكثيرون يكتسبون قلوب غيرهم بعذوبة أحاديثهم.

(٣) ليونة الخلق: وسهولة المراس، بحيث تجاري أليفك على أهوائه القويمة، وتحمله على العدول عن آرائه الخرقاء، وأمياله المعوجة بأسلوب لطيف بحيث لا يستاء أحدكما من الآخر.

(٤) التواضع: بحيث لا تفتخر بنفسك أو بمن ينتمي إليك، ولا تعتدِ بقوتك، ولا تعجب بمحاسنك ومحامدك أمام قرينك؛ لئلا يكرهك لأجل خيلائك، ولا تبالغ بالتواضع إلى درجة التنازل عن مقامك؛ لئلا تمتهن، بل كن معتدلًا بحيث تحافظ على مقامك، ولا تحط من مقام غيرك.

(٥) البشاشة: فإن البشر في الوجه من أجزاء الجمال، والجمال يستميل القلوب، فاجتهد أن تكون دائمًا بشوشًا؛ لكي يرتاح الناس إلى عشرتك، ويتجرءوا على محاضرتك، وإن كنت عبوسًا مقطب الحاجبين تنحوا عن مجلسك.

(٦) الحلم: اجتهد أن تسود طبعك دائمًا بحيث لا تغضب، ولو كان هناك ما يدعو إلى الغضب؛ لأن الغضب لا يدفع مكروهًا، بل يزيد

الحالة خطرًا، وينشئ الخصام بين الأصدقاء، ويولد الأحقاد والضغائن، وكثيرًا ما يدفع المرء لقول غير ما يريد؛ فيجسم العداء، ويوسع مجال الأحقاد والجفاء، فتدارك إذًا بالحكمة كل ما يسخط، وتدارك بالحلم والمسالمة العداء والخصام.

وهناك أركان أخرى للطف لا تغرب عن فطنة سليم العقل والذوق، وجلها داخل تحت هذه الأركان الستة.

(٦) التسامح

التسامح دواء الجفاء، وغذاء الوداد؛ وهو تدارك العداء، أو تلافي الجفاء بالتنازل عن الحق الزهيد إذا كان ملتبسًا أو فات أو طمع به الصديق. وكثير من المخاصمات التي تحدث في العالم ويتسع خرقها يكون سببها اختلاف طفيف على أمر زهيد، ويمكن تداركها بالتسامح، وكثيرًا ما تخسر الصديق بالتدقيق في محاسبته على الأمور الطفيفة، وهاك أهم أركان التسامح:

(١) التساهل: وهو أن تترك الحق القليل الذي تختلف عليه أنت وصاحبك، ولا تقتنعان كلاكما أنه لأحدكما دون الآخر، وأكرمكما خلقًا أسبقكما إلى هذا التساهل.

(٢) الإيهاب: وهو أن تترك لصديقك حقًّا زهيدًا لك في ذمته إذا شعرت أنه يتعذر عليه رده، أو أنه راغب باستبقائه له؛ كما لو كانت معه

مدينتك مثلًا ورغب أن تبقى معه تذكارًا لك، أو لسبب غير ذلك، فإذا ضننت بمثل هذا الأمر فربما عدك شحيحًا.

(٣) المجاراة: وهو موافقة صديقك على قصده إذا لم تجده محذورًا، كما إذا رغب إليك أن ترافقه إلى المتنزه الفلاني مثلًا، وأنت تفضل أن تذهب إلى متنزه آخر، فلا بأس أن ترافقه، وإذا أصر كل منكما على رغبته افترقتما لا محالة، وربما لا تجتمعان بعد.

(٤) التسليم: وهو أن توافق صديقك على رأيه إذا رجح لك صوابه، ولو كان مخالفًا لرأيك؛ فإن الإقرار بالغلط فضيلة وفخر كالقول الصائب، وإذا كابرت اجتنب محادثتك.

(٥) المغفرة: وهي أن تسامح صديقك على أخطائه، وتعذره على هفوته؛ فإن الغفران يمحو كل جفاء، ويجدد عهد الولاء، ويزيدك قدرًا في عيني صديقك، ويرفع مكانتك في قلبه، والحقد يثير البغض.

(٧) عزة النفس

عزة النفس هي إكرام المرء نفسه، ووضعها في مقامها. وهذا يستلزم أن يعرف المرء قدر نفسه، وهي وسط بين الكبرياء والضعة؛ ولذلك هي ضرورية للتودد؛ لئلا يظهر التودد بالكبرياء تدللًا فيُستثقَل، أو بالضعة تزلفًا فيستغَش.

لا تكتسب مودة الصديق إلا إذا تجلَّت له محاسنك ومحامدك التي هي «أنت» فيستحبها فيك، وهي لا تنجلى له كما هي إلا إذا لاءمت المقام الذي أنت فيه، وملأته تمامًا، ولم تزد عليه؛ لأنك إن كنت متكبرًا كنت في مقام من هو أعظم منك، وإذ ذاك يرى من تتودد إليه أن تلك المحامد والمحاسن قليلة عليك، فيجدك ناقصًا فيحتقرك لهذا النقص، أو بالحري يكرهك لادعاء الرفعة الباطلة! وإن كنت متضعًا كنت في مقام من هو أدنى منك، وإذ ذاك يتوهم محاسنك ومحامدك وهمية ترائي بها لا حقيقية؛ لأنها تظهر كثيرة عليك، وأليق بمن هو فوقك منك؛ فيكرهك لما يتوهمه من ريائك، أو بالحري يسخر بك لابتذالك.

تحفظ مكانتك لنفسك أولًا إذا احتفظت بحقوقك كلها، ولم تفقد منها شيئًا إلا ما يقتضي «التسامح» أن تهبه لصديقك عن طيب خاطر، فإن تركت حقًّا لك مجانًا لا يحسب لك، ولا يعرف تسامحًا منك حتى إذا تكرر ذلك منك كنت مبتذلًا فتستهان، وإن ادعيت أكثر من حقوقك حسبت طماعًا فتبغض، وثانيًا إذا قمت بما يجب عليك لغيرك، واعتذرت عما لم تستطع القيام به من واجباتك، فإن قمت بأكثر مما يجب عليك حسبت متزلفًا، وإن لم تقم بكل ما يجب عليك حسبت متدللًا.

واللبيب لا يتعذر عليه أن يعلم وقت كل من «عزة النفس» و«التسامح».

(٨) الشكر

الشكر عطر التودد، وهو معرفة الجميل، وذكره للصديق، والثناء عليه لأجله، ولو كان زهيدًا، وغاية الشكر أن يتيقن صاحب الجميل أن جميله معترف به، وغير ضائع في محله، فإذا لم تستطع أن تكافئه عليه بالمثل فاذكره له؛ إقرارًا بفضله، وإثباتًا لكرم أخلاقه، وإذا سكتَّ عن شكر صديقك على جميله ظنك ناكرًا له، أو غير عالم به، إذا لم يكن واضحًا أو غير محتاج له؛ فيعد عمله فضولًا، ويندم عليه، ويتوب عن غيره. فبالشكر تؤكد له انتفاعك من جميله، وتقديرك إياه قدره؛ فترغِّبه في أن يأتي جميلًا غيره. وقد يكون الشكر أحيانًا خير مكافأة لصاحب الجميل، وهو لا يكلفك إلا إظهاره، وإظهاره حق، ولا مفر من الحق.

فاشكر لصديقك كل أمر يفعله لك، وأثنِ عليه، وابذل جهدك أن تعوضه عوضًا منه في الفرصة الملائمة؛ لأن الاكتفاء بالشكر وحده مكافأة للجميل في كل أمر يحمل على الشك بالإخلاص، وسلامة الطوية؛ إذ إن الغرض من الصداقة كما علمت إنما هو تبادل الانتفاع والنفع، فإذا لم تكافئ صديقك على معروفه إلا بالثناء والشكر ملَّ هذه المكافأة الباطلة، واقتصر على تمنينك.

الفصل السادس

المعروف

(١) حقيقة المعروف

ليس المعروف من لوازم السعي، وإنما هو من كمالات المبادئ الأدبية التي يجب على المرء أن يتجمل بها.

يمتاز الجنس البشري عن سائر الحيوانات بشدة تآلف أفراده، واضطرارهم الطبيعي إلى التعاون، على أنه ليس من الواجب أن يكون التعاون متكافئًا كما هو متبادل، أي أن يكون نفع الإنسان لغيره مساويًا لانتفاعه منه، وإلا أسرع العالم إلى الفناء؛ لطروء العجز الدائم أو الوقتي على جانب كبير من الأفراد فيحرمون الانتفاع لعجزهم عن النفع. فإذًا لا بد من أخذ القوي يد الضعيف، ومن إغاثة النشيط للعاجز؛ لكي «يحفظ البقاء».

وبما أن روح الجمهورية ومبادئ الحرية جعلت تنتشر في هذه الأيام أدرك العامة تفاوت الناس في القوة والإيسار والعمل، وعدم التناسب بين هذه الأمور الثلاثة، فنشأت الاشتراكية، وموضوعها سعي العامة إلى مقاسمة الخاصة الريع بالنسبة إلى العمل، وأصبحت هذه المسألة شغل علماء الاقتصاد الشاغل، ولم تزل حتى الآن عقدة صعبة الحل؛ ولهذا رأت بعض

الممالك كفرنسا مثلًا أن يكون عمل المعروف اضطراريًّا، فأنشات الملاجئ ونحوها لإسعاف العجزة والفقراء.

إذا صنعت معروفًا مع عاجز فقد يكافئك أولاده أو يكافئون أولادك، وإلا فإن خانك الدهر – لا سمح الله – واحتجت إلى المساعدة؛ فيساعدك بعض الناس، فتكون قد كوفئت من جهة أخرى.

وقياسًا على ذلك اتفق كرام الناس أن يصنعوا المعروف مع الضعفاء والعجزة والفقراء والمتضايقين الذين لا ينتظرون منهم مكافأة، وعمموا هذا المبدأ ليكون المرء آملًا برحمة الرحماء إذا أعوزته الرحمة، ولهذا ترى الجمعيات الخيرية تُؤَلَّفُ وَأَكُفُّ الأسخياء مبسوطة، والمستشفيات الخيرية تؤسس وأعمال الخير مالئة العالم مع أن عامل الشر قوي.

نعم، إن كثيرين من المحسنين، وصانعي المعروف يعملون الخير عن تقوى الله، وطاعة أوامر الدين غير متوقعين أجرًا في هذه الدنيا، على أن صانع المعروف يشعر بارتياح نفسه إلى عمله، وهذا الارتياح خير مكافأة له، ثم ينال ثناء الناس ومدحهم، واعتبارهم له، وتوددهم إليه، وهذه مكافأة ثانية تفيده في السعي. وخير المعروف ما خلا من المن، وأشهر أنواع المعروف: «المروءة، والمؤاساة، والإحسان».

(٢) المروءة

المروءة أن تتبرع بصنع المعروف للصديق وغيره إذا وجدته في حاجة إليه وليس غيرك أمامه، كأن يكون في فاقة فتمده؛ ولو بقليل من المال، أو يكون في ضيق فتعينه، أو تحت خطر فتنجيه، أو في مشكل فتفضه.

ولا مشاحة أن المعروف الذي تصنعه مع من لا تعرفه، ولا ترجو أن يكافئك عليه إلا الشكر على الكثير هو أفضل أنواع المعروف، وأفضل منه المعروف مع العدو عند مسيس الحاجة؛ لأنك تغلبه به، وتحمله على الاستسماح منك، وإزالة العداء والجفاء، ولا سيما إذا كان كريم الأخلاق، ونفعُ المروءة يكون غالبًا ثناء الناس على صاحبها، وإذاعتهم لفضله.

(٣) الإحسان

وهو أن تكرِّس جزءًا من مالك لإغاثة الفقير والبائس والعاجز؛ لأن هؤلاء أعضاء سقيمة في جسم الهيئة الاجتماعية، فإذا لم يعتن بهم سائر الأعضاء فسد الجسم كله بعد حين. عاطفة الشفقة في الإنسان أقوى جدًّا منها في سائر الحيوان بدليل شعور الإنسان بشقاء البائس، وانعطافه إليه، ألا تشعر بانسحاق القلب إذ ترى فتاة لطيمًا تبكي من ألم الجوع، وتنتفض من شدة البرد وهي تتوسل إلى المارة أن يسدوا رمقها بكسرة، ويستروا بدنها بخرقة؟

فإذا أحسنت إليها أسكنت هياج عاطفة الشفقة فيك، وارتاحت نفسك إلى هذا العمل المبرور؛ فاذكر دائمًا أن في العالم كثيرين أقل سعادة منك؛ بل فيه كثيرين من البائسين الذين يشتهون أن يأكلوا الفتات الذي يسقط عن مائدتك، وأن يناموا حيث ينام كلبك، وأن فيه كثيرين من المرضى والسقماء الذين لا ملجأ لهم ولا معين يتحسرون على أصبع يرطب ألسنتهم بقطرة ماء، وكثيرين من الأحداث الذين لا أب يعولهم، ولا أم تربيهم، فمثل هؤلاء كلهم عالة على أمثالك، وإذا عينت جزءًا زهيدًا من مالك لإعانتهم شعرت بارتياح عظيم إلى عملك، وبسرور في نفسك؛ فاغتنم هذه اللذة بهذا السخاء.

ومهما تكن حالة الإنسان المالية يقدر أن يوفر جزءًا صغيرًا من كسبه لعمل الخير، ولا سبيل له إلى ذلك إلا التعود؛ لأن العادة ملكة، فمتى صار السخاء عادة سهل على المرء أمره مهما كانت حاله.

(٤) المؤاساة

المؤاساة أن تخفف كرب الصديق وغيره بالتعزية والتسلية، والنصح والهداية إلى وسائل الراحة والسرور. وذلك يقضي عليك أن تجامل صديقك في ضرائه كما في سرائه، وتصحبه في شقائه كما في سعادته، وأن تتنازل لمجاملة البائسين الذين هم دونك في أوقات غمهم، وتظهر شعورك بمصيبة كل من يحيط بك، وبذلك تخفف عنهم بعض غمومهم وهمومهم، وبرقة كلامك، وسداد نصحك، وحكمة إرشادك تزيل الباقي، وعليه،

وجب أن تتقن صناعة المحادثة؛ لكي تقدر أن تلطف حزن الحزين، وتخفف بؤس البائسين ... إلخ.

ولك من هذه المؤاساة جزاء الثناء عليك والميل إليك فضلًا عن ارتياح نفسك، وسرورك القلبي، وزوال ألمك النفساني عند شعورك بشقاء غيرك.

الباب الثاني

العمل

الفصل الأول

حقيقة العمل

علمت في الباب السابق كيف يجب أن تسعى، وفي أي السبل تسير إلى باب الرزق؛ أو بالحري إلى باب الثروة. وفي هذا القسم تعلم ماذا تعمل، وكيف يجب أن تعمل؛ لتحصل على الرزق أو الثروة. السعي مقدمة العمل، فإذا استقام السعي وحسنت غايته استقام العمل، وأثمر ثمرًا صالحًا، فأحسن السعي حسبما علمت لكي تقدر أن تحسن العمل حسبما تعلم فيما يأتي:

(١) القُوى في العمل

من النواميس الطبيعية المقررة أن الحركة تساوي القوة مضروبة بالوقت، مثال ذلك: إذا كانت ساقية «ناعورة» دائرة بقوة حصان ترفع في الساعة مترًا مكعبًا من الماء مثلًا، فلكي ترفع هذا المتر المكعب في نصف ساعة يجب أن تدار بقوة حصانين، أو لكي ترفعه في ساعتين يكفي أن تدار بقوة نصف حصان، أو لكي ترفع مترين في ساعة واحدة يجب أن تدار بقوة حصانين، ولا يخفى أن العمل نوع من الحركة، فبحسب هذا الناموس لا بد أن تكون نتيجة كل عمل – ومن الجملة أعمال الإنسان – مساوية للقوة المبذولة فيه مضروبة بالوقت، بشرط أن يُحْسنَ استعمال

القوة والوقت معًا؛ بحيث لا يذهب بذلهما سدًى. وأشهر القوات التي يعمل بها الإنسان:

أولًا: قوته البدنية، وهي مساوية لصحة الجسم، وقوة العضل، وبها يستطيع العمل الشاق وما هو من صنفه.

ثانيًا: قوته العقلية، وهي مساوية لسلامة العقل، والذكاء، والمعرفة، والاختبار، والحكمة، والاستقامة، وبها تحْسنُ إدارة العمل. ولهذه القوة تأثير في عصر المدنية أكثر جدًّا من تأثير القوة البدنية؛ لأن هذه يستعاض منها في أكثر الأعمال بالقوات الطبيعية، فلا تبقى ثمة حاجة إلا إلى القوة العقلية المدبرة.

ثالثًا: القوى الطبيعية كقوى انحدار الماء، والحرارة، والبخار، والكهرباء... إلخ، وهذه تنوب عن القوى البدنية، وهي من الحقوق المكسوبة ببدل؛ كثمن أو نحوه.

رابعًا: القوة المالية، وهي أقوى القوات عند ذويها؛ لأنهم يستأجرون أو يشترون بها سائر القوى؛ ولهذا يحرصون عليها، ويعملون لإنمائها، على أن المال لم يكن في الأصل قوة عاملة، بل كان بدلًا أو عبارةً عن حق أو قوةً؛ لسهولة المعاملة، ولكنه تحول إلى قوة مع الزمان بحكم الطبيعة على رأي الاقتصاديين، وبحكم الشريعة على رأيي الخاص، وصار يبذل المرء جهده لتثمير ماله ليقوى بقوته.

فبقدر ما يبذل المرء مما له من هذه القوى في العمل يحصل على نفع، ولا يحصل على أقل نفع ما لم يبذل ما يساويه من هذه القوى، فلا مناص إذًا من العمل؛ لتحصيل الرزق، ولهذا وجب الاجتهاد في إحراز القوى لاستطاعة العمل الكثير، والربح الوفير. وهذا الاجتهاد تابع لسعة المطامع والآمال، فيساويها عند أصحاب الهمة والنشاط، ويقل عنها عند الكسالى الذين يغرسون الآمال فيجتنون الأوهام، ويذوقون الخيبة.

(٢) تكافؤ القوى والمكاسب

الأجرة هي بدل النفع من العمل، وهي تساوي النفع في كل حال في البلاد المستقيمة الأحوال، المنتظمة الأعمال، وقد فهمت أن العمل يساوي القوة المبذولة عليه مضروبة بالوقت. والنفع والعمل متساويان أيضًا بحكم الطبيعة، وسنة الاقتصاد، فإذا كان النفع أقل من العمل تخلف عن ذلك العمل عمالُه؛ لأن أجرتهم عليه قليلة؛ لقلة نفعه، وإذ ذاك يصبح ذلك العمل قليلًا على الحاجة إليه، ومتى صار الشيء أقل من الحاجة صار عزيزًا، والعزيز ثمين، وبذلك ترتفع أجرة ذلك العمل؛ إغراء لعمال قليلين يشتغلون فيه سدًّا للحاجة إليه، وإذا كان النفع أكثر من العمل – وبالطبع تكون أجرة العمل أكثر منه – أقبل العمال على ذلك العمل طمعًا بوفرة أجرته، ومتى كثر العمل وزاد على الحاجة إليه رخص، فإن بقيت أجرته الرخيصة مساوية له بقي العمال مقبلين عليه، وإلا أحجموا عنه حتى ترتفع أجرته، وتعود مساوية له، وهكذا ترى أن سنن الاقتصاد الطبيعية تساوي بين العمل ونفعه وأجرته.

بقي إذًا أن تعلم قيم القوى الأربع الآنفة الذكر، وغني عن البيان أن قيمة الشيء تترتب على كمية الموجود منه والحاجة إليه؛ ولذلك يقال: «كل عزيز ثمين.» أي إذا كان الشيء قليلًا، والحاجة إليه كثيرة كان غالي الثمن، وكلما كثر حتى زاد على الحاجة رخص، وقيم القوى اللازمة للأعمال تجري على هذه القاعدة؛ أي أن أعزها أثمنها؛ ولهذا كانت «القوى البدنية» أقل قيمة لكثرة وجودها، وللاستغناء عنها بالقوى الطبيعية، وبالتالي كانت أجر الفعلة تختلف بحسب الحاجة إليهم.

و«القوى العقلية» أكثر قيمة؛ لقلة المستنير منها بنور العلم، ولكثرة الحاجة إليها لإدارة الأعمال العظيمة والخطيرة. و«القوى المالية» تتوسط بين هذه وتلك بالقيمة والأهمية، غير أن الاستقواء بها لا حد له؛ لاحتمال أن يحرز الفرد الواحد منها قدر ما يحرزه ألوف من الناس خلافًا للقوتين: البدنية والعقلية؛ فإن الإحراز منهما يقف عند حد، أما «القوى الطبيعية» فقيمتها قيمة المشقة اللازمة للحصول عليها.

وبما أن الحاجة إلى هذه القوى تختلف أيضًا باختلاف أحوال الزمان والمكان فقيمها أيضًا متفاوتة ومختلفة لهذا الاعتبار عينه، ففي مصر مثلًا أجرة الفاعل بضعة غروش، ولكن في كلونديك بلاد الذهب أجرة الفاعل جنيه؛ لشدة الحاجة إلى الفعلة، ولصعوبة الوصول إلى تلك البلاد، وفي إنكلترا فائظ المائة لا يتجاوز السبعة؛ لكثرة النقود بين أيدي الأغنياء هناك، وفي مصر يبلغ إلى ٣٠ أو أكثر؛ لقلة النقود، وفي أوروبا تباع

قصيدة الشاعر بألوف، وفي بلادنا لا تكاد تقرأ مجانًا، ولو كانت نادرة الزمان! فيجب أن تراعى أحوال الزمان والمكان في تثمين القوى.

وقد علمت سابقًا أن فوائد الأعمال مساوية للقوى المبذولة في هذه الأعمال، فإذًا قيمة هذه الفوائد تساوي قيمة القوى المبذولة لأجلها؛ فالفاعل يبذل قوى عضلية كل يوم بيومه فيأخذ أجرته في اليوم نحو فرنكين، والنجار يبذل قوة عضلية وقليلًا من القوة العقلية، وقد بذل قبلًا في تعلم صناعته قوى عقلية للفهم، وقوى عضلية للتمرن، وأضاع أوقاتًا بلا أجرة، ولذلك يكسب الآن ضعفي أو ثلاثة أضعاف أجرة الفاعل.

والمحامي يبذل قوى عقلية لدرس القضية، وتصنيف مرافعة لها، وقد بذل قبلًا قوى عقلية كثيرة في دراسة العلوم وفن المحاماة، وأضاع أوقاتًا طويلة لأجل ذلك، وبذل أموالًا طائلة في سبيله، وعليه يأخذ الآن أجرة القضية عشرات الجنيهات مع أنه لم يشتغل فيها بحسب الظاهر إلا بضع ساعات، ولكنه بالحقيقة قد ابتدأ أن يشتغل فيها منذ دخل إلى المدرسة، وكذلك الطبيب يأخذ أجرة العيادة ريالًا أو أقل أو أكثر مع أنه لا يبذل قوى حين العيادة تستحق الاعتبار، ولكنه في أيام الدراسة بذل القوى والأموال الوفيرة، والتاجر يبذل القوى العقلية ورأس المال لكي يربح الأرباح الطائلة. وقس على ذلك كل الحرف والصناعات، الأمر الذي يدلك بعد التأمل أن الأجرة قلت أو كثرت مساوية للقوة المبذولة.

فمما تقدم فهمت جيدًا سبب تفاوت الناس في الأجور أو الأرباح مع عدم تفاوتهم بحسب الظاهر في بذل القوى، وثبتت لك هذه القاعدة «أن الأجرة تساوي القوى المبذولة على العمل حالًا أو سابقًا»، ولا ننكر أن كثيرين من العمال مظلومون بأنهم يشتغلون كثيرًا، ويكسبون قليلًا؛ ذلك لأن العمران يقتضي مثل هذه المظلومية! كما أنه يستثنى من هذه القاعدة من اعتسف العمل اعتسافًا، أو أخطأ في اختياره؛ بحيث جاءت الفائدة من نتيجة عمله في أي الأمرين طفيفة، فهذا يعمل كثيرًا ويأخذ أجرة قليلة كما سيأتي بيانه قريبًا.

ثبت مما تقدم أن الكسب ليس متوقفًا على التعب الظاهر، بل على القوى المبذولة في العمل مهما كان نوعها، وفائدته مساوية لهذه القوى، ولهذا كان المتمولون أقل تعبًا بالنسبة إلى أرباحهم من ذوي العقول المدبرة، والأجسام العاملة؛ لأن أولئك يعملون بقوة أجنبية هي المال، فيرتاحون به من تعب يساوي هذه القوة، وذوي العقول المدبرة أقل تعبًا بالنسبة إلى أرباحهم من ذوي الأجسام العاملة؛ أولًا: لأن قوة ذوي العقول ثمينة، وثانيًا: لأنهم يقدرون أن يستقربوا الطرق، ويستسهلوها للعمل، فيستخدمون الطبيعة، أو ينتفعون من قوى غيرهم، أو من أمور أخرى خفية عن سواهم.

ولذلك السبب عينه لا يقنع الذي يتاجر بماله بمعدل من الربح كما يقنع به الذي يقرض ماله بالربا؛ لأن ذاك يستعمل مع قوة المال القوى العقلية والجسدية، وهذا لا يستعملها. فإذا كانت مائة المرابي تربح ٥ مثلًا،

فالبدال «البقال» لا يقنع بربح أقل من ٢٠ بالمائة؛ لأنه يبذل قوى عقلية وجسدية كثيرة مع قوته المالية، ولهذا السبب عينه يقنع التاجر الذي يبيع «بالجملة» بربح أقل مما يقنع به البائع «القطَّاعي».

ذلك هو سر أن المتمولين ذوي الثروات الواسعة يقنعون بربح قليل جدًّا من أموالهم لا يتجاوز الاثنين أو الثلاثة بالمائة؛ لأن قواهم العقلية والبدنية التي يبذلونها مع قوة ثروتهم لا تكفي للحصول على ربح كثير من أموالهم الوافرة، فإذا شاء صاحب المليون جنيه أن تربح مائته كما تربح مائة البدَّال، وجب أن تساوي قواه العقلية والجسدية قوى مئات من البدالين. وهذا يكاد يستحيل؛ ولذلك يستخدم أناسًا يشتغلون بتثمير ماله فيقاسمونه أكثر الربح جزاء أتعابهم.

يستفاد مما تقدم أن أكثر الناس ربحًا هم المتمولون؛ لأن القوة المالية أعظم القوى التي يمكن أن يملكها الفرد الواحد.

ولهذا ترى الناس يجتهدون بجمع المال؛ ليشتد ساعدهم، ويصيروا قادرين على ما لم يكونوا يقدرون عليه، وليستريحوا على ظهر المال.

(٣) أسرار نجاح العمل

أما نجاح العمل فيتوقف على بذل القوى في محالِّها وأوقاتها الملائمة بالحكمة وحسن التدبير، ولكن إذا استُعملت هذه القوى جزافًا، واعتُسف العمل اعتسافًا تذهب القوى ضياعًا، وينقضي العمل بلا ثمرة، فلكي

ينجح العمل يجب أن يكون في الظروف الملائمة له، وعلى الخصوص في الزمان والمكان اللذين يُحتاج فيهما إليه، بحيث تكون للقوة المبذولة قيمة، وإلا فلا يُنتفع به؛ ولهذا ترى أن الأعمال غالبًا تنجح وتفيد في بلاد دون أخرى، وفي زمان دون آخر، مثال ذلك: الجرائد؛ فإنها في الغرب ناجحةٌ نجاحًا عظيمًا، وذووها يعدون من عظماء الأنام وكبار الموسرين وذوي الأهمية والتأثير في الهيئة الاجتماعية، وكلما حسنت الجرائد هناك أقبل الناس عليها وعادت على أصحابها بالأرباح الوافرة.

وأما في الشرق فتكاد تكون الصحافة بلا أهمية، ولا ذات ربح مهما اجتهد في ترقيتها وتحسينها، فإذا أنشئت في مصر جريدة على مثال جريدة التيمس ذهبت أتعاب صاحبها أدراج الرياح؛ لأن إقبال الناس عليها لا يعوِّض من النفقات اللازمة لها، ولا من جزء منها، وسبب ذلك أن البلاد لا تحتمل جرائد عظيمة كجريدة التيمس؛ لأن قراء الصحف العربية لا يكفون للقيام بنفقات جريدة كهذه.

وبناء على هذه الحقيقة لا يتاجر أحد بالآلات والأجهزة الكهربائية في القرى الصغيرة، ولا بالطرابيش في مدن أوروبا ... إلى غير ذلك من الأعمال التي لا حاجة إليها حيث تُعرَضُ. على أن كثيرين من الناس، ولا سيما من الشباب الذين لم يستوفوا من الاختبار والعلم ما هو كافٍ للإصابة في العمل، تخفق مساعيهم أحيانًا وتذهب أتعابهم سدى؛ لأنهم يؤسسونها على آمالهم، وينجزونها حسب فروضهم الموهومة، لا حسب المعلومات المؤكدة.

مثال ذلك: خطر لبعضهم أن ينشئ منتدى عموميًّا «قهوة» في محل جميل تحيط به المناظر الطبيعية البديعة من غياض ومياه ونحو ذلك، وحسب أن الناس يقبلون عليه أيما إقبال، وقدر أكلافه ونفقاته ومكاسبه حسب فروضه وآماله، فوجد أن أرباحه وافرة، وبعد ملازمة المنتدى مدة وجد أن حالته غير منطبقة على حسابه؛ لأنه فرض أن الناس يقبلون على المنتدى لحسن موقعه وجمال المناظر الطبيعية حوله، ولكن هذا الفرض لم يصح؛ لنقص وسائل الإقبال؛ فالمكان كان بعيدًا عن الطرق العمومية، والطريق المتصل به غير ممهد، فلم يأتِ إليه إلا نفر قليل.

وإذا بحثت عن سبب تأخر المتأخرين، وحبوط مساعيهم، وجدت أنه على الغالب عدم مراعاتهم الزمان والمكان اللذين تروج فيهما أعمالهم. وبالحقيقة إن هذا الخطأ خفي في أكثر الأعمال يصعب الاهتداء إليه فيقع الكثيرون فيه؛ لغرورهم، ولقلة اختبارهم ومعارفهم، ولخداع أميالهم لهم، فالواجب إذًا أن يدقق المرء في عمل ميزانية مشروعه بحيث يسندها إلى مستندات مؤكدة لا إلى فروض وأوهام لا يراها إلا في الأحلام، وأن يكون بعيد النظر يعلم جيدًا ماذا يحيط بأطراف مشروعه من الظروف، والكيفيات، والأحوال؛ لكيلا يؤخذ على غِرَّةٍ، ولا يعتمد على ما يصوره له الأمل من النجاح أو الربح؛ لأن الأمل كثيرًا ما يخدع.

وإذا لم يكن بُدٌّ من مراعاة أحوال الزمان والمكان، فلا بد للمرء أيضًا أن يكيف ميله حسب تلك الأحوال، فإذا كان ميالًا إلى فن التصوير مثلًا، ولكن لا رواج للتصوير حيث هو قاطن، أو حيث يضطر أن يقطن؛ فلا بد

من أن يحول ميله إلى مهنة أخرى رائجة في بلده، وإلا ساءت حاله؛ لكساد صوره. وإذا كان متقنًا هذه الصناعة، وليس في وطنه صناعة رابحة مثلها؛ فالأفضل أن يهاجر إلى حيث تروج صوره، فترى من ذلك أن على المرء أن يجتهد في التوفيق بين أمياله وأحوال الزمان والمكان؛ حتى يكون لعمله نفع له، فإذا لم يكن المكان موافقًا للمهنة التي يميل إليها، فعليه إما أن يحول ميله إلى ما يلائم المكان، أو ينتقل هو إلى مكان يلائم ميله. وتكييف الميل حسب أحوال الزمان ليس بمستحيل. نعم؛ إنه صعب، ولكن الحاجة تقتضي الإقدام على الصعب، والأمل بالانتفاع يخفف الصعوبة.

وبعض الناس بحذقهم وذكائهم يروِّجون من الأعمال ما لا ينتظر رواجه، فيتفننون فيه بحيث يلائم ذوق أهل الزمان والمكان، ويشوقونهم إليه، فيقبل الناس عليه ويألفونه، ويصبح بعد ذلك من الحاجات اللازمة لهم، وفي أوروبا وأميركا يَجِد كثيرًا من هذه التفننات والمصنوعات التي يكون الناس في غنى عنها قبل اصطناعها، وحينما يتداولونها تصبح من الحاجيات بعد إذ تكون من الكماليات التي يستغنون عنها.

مثال ذلك: كان الناس قبلًا يكتبون كتاباتهم المستعجلة خارج مكاتبهم بأقلام الرصاص، فاخترع حديثًا «القلم النابع» الذي يفرز الحبر أثناء الكتابة به، فأصبح كثيرون من الناس لا يستغنون عن هذا القلم. وإذا تحريت البضائع الأوروبية الواردة إلى بلادنا ترى أن أكثرها من هذه الاختراعات الحديثة التي متى رآها الناس شعروا بحاجتهم إليها، وأقبلوا

عليها. فالتفنن بالعمل حسبما يلائم ذوق الناس وحاجتهم أمر جوهري للنجاح، ورواج العمل.

والخلاصة مما تقدم أن أسرار نجاح العمل بحيث تنتفع منه هي:

(١) أن تحرز من أفضل القوى اللازمة للعمل وأثمنها ما استطعت؛ لكي تقدر أن تمارس الأعمال الأكثر ربحًا؛ لأن الربح يساوي قيمة القوى كما علمت، ولهذا ألححت سابقًا بطلب العلم الكثير، والاختبار الطويل؛ لأن القوى العقلية أثمن القوى وأفعلها. ولسوف تجد أن الاقتصاد ضروري لإحراز المال؛ لأن المال هو القوة الثانية التي لا يقف الجمع منها عند حد.

(٢) أن تبحث عن الأعمال التي تستدعي بذل القوى الثمينة؛ لكي يكون الربح وافرًا، وأن تقدم عليها وأنت على تمام الأهبة لها بالحكمة والتدبير.

(٣) أن تختار من هذه الأعمال أروجها في زمانك ومكانك؛ لكيلا يذهب اجتهادك سدى.

(٤) أن توفق بين أميالك، وأحوال الزمان والمكان؛ لكي تقدر أن تختار الأعمال الرائجة؛ فإما أن تكيف الأميال حسب الأحوال، أو أن تذهب إلى الأماكن التي توافق أحوالها أميالك.

(٥) أن تتفنن بعملك بحيث تجعله موافقًا لرغبة الناس المحيطين بك، فيقبلون عليه.

الفصل الثاني

أركان العمل

علمت من الفصل السابق طبيعة العمل، وماهية القوى العاملة، وأسرار نجاح العمل، بقي أن تعلم ماذا يطلب منك؛ لكي تحسن العمل، وتتمه كما يجب، فكل ما ذكر في القسم السابق من أركان السعي – الأهلية، والإقدام، والاستقامة، والتودد – لازم للعمل أيضًا، ويزاد عليه الأمور الآتية التي هي للعمل كالأركان للبناء.

(١) العزم

العزم هو الإقدام على العمل بلا تردد، وهو أول ما يطلب للعمل، ويشترط فيه أن يكون مسبوقًا بتدبر العمل جيدًا، وبالاستيثاق من الطاقة عليه، ومن الحصول على نتائج تساوي القوى المبذولة له، وأن يقترن به التصميم على الاجتهاد والثبات والاحتمال.

يقال: «كل ابتداء صعب.» ولا شك بهذا القول؛ لأن الانتقال من الفكر إلى العمل تغيير للمألوف، وتغيير المألوف صعب، على أن هذه الصعوبة تزول بعد الاستمرار في العمل برهة حتى يألفه المرء ويتعوده، ويهتدي إلى مناهجه القويمة السهلة، فابتدئ.

ينظر الإنسان إلى العمل الذي لديه، فيرى أنه يستفرغ جهدًا عظيمًا، ويشغل وقتًا طويلًا، فيضجر منه قبل أن يشرع به، ويتخوف منه قبل أن يعالجه، ولذلك يتردد بالإقدام عليه، وكلما طال تردده استعظمه، ووهن عزمه، وأخيرًا يرجع عنه خاسرًا فوائده. فمتى تأكدت أن عملك ينجح فلا تنظر إليه كله دفعة واحدة؛ لئلا يهيلك أمره، بل انظر إلى كل جزء منه في يومه، ومتى أتممت هذا الجزء في حينه كما يجب فكأن عملك كله قد تم؛ أي أن الأجزاء الباقية منه تتم كما تم ذلك الجزء.

هذا من حيث الأعمال والمشروعات المحدودة الأجل. وأما الأعمال الدورية التي تُعمل كل يوم على التوالي، فالإقدام لازم في ابتدائها إلى أن يعتاد عليها فتسهل مزاولتها.

(٢) الحزم

الحزم ضبط الرأي في العمل، والأخذ فيه بالثقة، وهو واجب في كل جزء من العمل، ويشترط فيه أن يكون أسلوب العمل منظمًا في البال، وإن أمكن ففي لائحة أو رسم أيضًا كمقتضى الحال؛ لكي تعلم مداخله ومخارجه، وتتوزع أجزاؤه على القوى العاملة، والأوقات المعينة الكافية، فإذا دخلت في العمل من غير أن تصور أسلوبه في ذهنك لا تدري بعد ذلك كيف تخرج منه، ولا بدع أن تخطئ في عمله فيذهب تعبك سدى.

فالبنَّاء لا يحكم بناء قصر ما لم يرسم شكله، ولو في مخيلته؛ ليعلم كيف يضع أساسه، ويرتب نوافذه، وأروقته ... إلخ، والنجار لا يقدر أن

ينجز خزانة ما لم يرسم شكلها أو يتصوره؛ لكي يعلم كيف يقطع الأخشاب لها، والتاجر لا يقدر أن يشرع بتجارة قبل أن يدون قائمة بالأصناف التي يستوردها لمحله، ويحدد أسعارها ... إلخ، وهكذا سائر الأعمال تحتاج إلى تروٍّ وتدبر، على أنها تتفاوت من هذا القبيل؛ فبعضها يحتاج إلى حزم أكثر من الآخر.

فلا تقدم على عمل ما لم تضع له مثالًا في بالك أو في أوراقك، ولو تعذر عليك ضبط المثال كما يجب؛ فإنك تستدل به على مواقع الخلل فتصلحها في أثناء العمل، ولهذا يجب أن تتفكر كل يوم بعمل الغد وما بعده ما استطعت، ولا يخفى عليك أن فساد أكثر الأعمال وخسارتها ناجمان عن التسرع بها، وعدم الاستبصار بأسلوبها.

(٣) المزاولة

المزاولة معالجة العمل ومحاولته؛ للتوفُّق إلى إحكامه وإتقانه بسهولة، وهي ضرورية لكل نوع من الأعمال، ومهما كان العمل صعبًا، وطريقته متعذرة على العامل، فبالمزاولة يتقنه، ويتعود طريقته. وكم من الأعمال التي نراها أو نسمع بها نعجب من اقتدار ذويها على إحكامها! وإذا علموا هم بتعجبنا عجبوا منا؛ لأنهم لا يتكلفون عناء، ولا يقدحون زناد الفكر لكي يعملوها!

خذ مثلًا الذين يلعبون على الآلات الموسيقية تجد أنهم يضربون أصعب الألحان من غير افتكار، وربما يتكلمون حديثًا طويلًا وهم يضربونها ولا يغلطون.

وإذا تأملت أعمال الإنسان الاكتسابية رأيتها كلها نتيجة المزاولة، فلولا مزاولة القراءة طويلًا لما كنا نفهم الكلمات بأقلَّ من لمحة، حتى إننا نستوعب من الكتاب في ساعة ما لا يمكن أن يلقيه علينا المتكلم في ساعتين، وقس على القراءة غيرها.

فإذا استصعبت عملًا في بادئ الأمر فلا تيأس من استطاعة أحكامه؛ لأن مزاولته والتمرن عليه يجعلانه بعدئذ عادة من عاداتك. وكم من الناس الذين لا يحسنون عملًا لأنهم يضجرون لأول عهدهم في العمل، ويقنطون من أحكامه فيتركونه خاسرين!

(٤) الاجتهاد

الاجتهاد استفراغ الطاقة في تحصيل أمر مستلزم للكلفة والمشقة، ولا نظن عملًا يتم بلا اجتهاد ما دام كل عمل لا يتم إلا ببذل قوة، على أن بعض الناس يستخِفُّون ببعض الأعمال فلا يُفرِّغون لها ما تستحقه من اجتهادهم؛ فيخسرون أثمارها، والعمل والاجتهاد في كفتي ميزان؛ إذا خف الاجتهاد هبط العمل، ولهذا وجب الاهتمام بكل عمل أكثر من استحقاقه لكي يتم.

وبعض الناس يتوهمون أن وسعهم أقل مما يقتضيه العمل فيتقاعدون عنه، فهم الكسالى، ومتى أصيب المرء بداء الكسل ضعفت همته، ووهنت عزيمته، وأصبح لا يستطيع العمل الحقير بعد إذ كان يتقاعد عن العمل الخطير فقط، وأصبح في آخر القوم في سبيل الحياة، وعاش مرذولًا!

وهمة الإنسان ونشاطه يقويان بالاستعمال كجميع أعضائه، ويضعفان بالكسل والتقاعد، فإذا أقدم الإنسان على الأعمال العظيمة، واستكدَّ قواه، واستفرغ وسعه إلى أن يجتني ثمرة عمله نشط إلى عملٍ أعظمَ، وعلت همته، واتسعت طاقته.

فأي عمل تعمله مهما كان صغيرًا وجِّه إليه كلَّ عنايتك، واجتهد فيه أكثر مما يستحقه؛ لكي تحسنه وتتمه في حينه، واحذر أن تعدى بداء الكسل؛ فهو آفة السعادة التي تدور الحياة على محورها.

(٥) الثبات

الثبات هو الاستمرار في العمل بلا انقطاع عنه إلى البطالة، وفي الأقوال المأثورة: «الثبات عنوان النجاح.» ولا شك في أن الذين نجحوا هم الذين ثبتوا في أعمالهم، ولم يضيعوا أوقات العمل في اللهو والبطالة.

ولا يخفى أن أكثر الأعمال تكون في أوائلها قليلة الفائدة، فيرى ذووها أنهم يستفيدون أقل مما يبذلون فيها من قواهم، فيزهدون عنها، ويهملونها تارةً، ثم يعودون إليها أخرى، فتتلاشى فائدتها تدريجًا، ويضيع

اجتهادهم الأول فيها أدراج الرياح. والأجدر بمثل هؤلاء أن يثبتوا في عملهم إلى النهاية؛ إذ لا بد أن يجتنوا منه أثمار أتعابهم إذا كانوا مصيبين فيه.

الأعمال كالمغروسات التي لا بد في أول الأمر من بذل العناية الكلية، والاجتهاد في سياستها، وتعهدها ... إلخ، حتى متى نمت اجتُنيتْ أثمار كثيرة منها من غير جهد. هكذا الأعمال لا بد من العناية والاجتهاد العظيمين في أول أمرها، حتى متى تعودها ذووها وعرفوا أبواب الفائدة منها وطرق رواجها؛ ربحوا منها ربحًا جزيلًا، ولم تعد تكلفهم عناية عظيمة؛ فالتاجر مثلًا يصرف مالًا كثيرًا، ويسعى طويلًا في السنة الأولى من غير جدوى، وقد يخسر بعضَ الخسارةِ، ولكن متى اشتهر محله، وكثر زبائنه راجت تجارته، وأخذ ربحه يتزايد تدريجًا، وتعبه يقلُّ.

(٦) المواظبة

المواظبة هي الاستمرار في العمل بلا انقطاع إلى غيره. والفرق بينها وبين الثبات زهيد كما ترى في تعريفهما، فما قيل فيه يقال فيها، ويزاد أن بعض الناس يبتدئون بعمل ما حتى إذا أتموا بعضه يئسوا من الحصول على الفائدة التي يرجونها منه أو ضجروا منه؛ لطول المدة التي يستغرقها، أو كرهوه لأسباب أخرى فيعدلون عنه إلى غيره، ويكون أمرهم مع غيره كما كان معه، وهكذا يبتدئون بأعمال كثيرة ولا يتمونها، فيصرفون قواهم فيها من غير أن ينتفعوا بشيء منها.

مثال ذلك: شرع بعضهم يحترف النجارة بعد إذ أنشأ معملًا جهزه بالمعدات اللازمة، ولم يكن في أول الأمر ملمًّا كلَّ الإلمامِ بهذه الصناعة، ومعمله لم يشتهر بعد فلم يكسب منه إلا اليسير فزهد فيه، وما انقضت السنة الأولى حتى باع المعدات بأبخس الأثمان، وتعاطى التجارة بالأقمشة فلم يربح في السنة الأولى ربحًا كافيًا؛ فباع تجارته رخيصة، وصار يطلب عملًا أو خدمةً.

وهكذا نرى بعض الشبان المتسرعين ييأسون سريعًا، ويتركون مشروعاتهم قبيل أن يئين آن اجتنائها، ذلك بعد إذ يكونون قد أنفقوا جانبًا من قواهم فيها، ولو واظبوا عليها إلى أن يبرعوا ويشتهروا بها لانتفعوا منها منافع تفوق اجتهادهم. ومهما كان العمل وضيعًا وقليل الربح فالثبات فيه والمواظبة عليه يجعلانه شريفًا ووافر الكسب.

والذي يحمل الشبان غالبًا على التردد في الأعمال والتنقل بينها هو اتساع مطامعهم، وقلة كفاءتهم، وعدم اهتدائهم إلى المهنة التي توافقهم؛ فالأولى بهم أن يكثروا من استشارة من هم أخبر منهم عن الأعمال التي يميلون إليها، ويسترشدوهم في مشروعاتهم، وعليهم هم أن يعملوا الفكرة في نتائج أعمالهم قبل الشروع بها، ويترووا جيدًا، ويتحروا كل أمر، ولا يقدموا على عمل قبل التثبت من حقيقة أحواله وفوائده، وكفاءتهم له.

(٧) الترتيب

الترتيب: وضع الشيء في محله، وإتمام الأمر في حينه. ولزومه للعمل كلزوم القانون للحكومة؛ فكما أن البلاد التي بلا قانون تكون في فوضى واضطراب، كذلك الأعمال التي بلا ترتيب، والترتيب يسهِّل أصعب الأعمال، ويحل أعقد المشاكل. وأحقر الأعمال بلا ترتيب يقتضي مشقة وعناء عظيمين.

ولا يخفى أن الإصابة في الترتيب لا يُتَوَصَّلُ إليها إلا بذكاء شديد، وفكرة حادة، وعلم واسع، وبعد اختبار، ومزاولة طويلة، ولهذا ترى أصحاب الأعمال الخطيرة كمديري المصارف، والسكك الحديدية، وأصحاب المعامل العظمى وغيرهم، الذين مهروا بالترتيب، يديرون حركات أعمالهم بغاية الدقة والضبط في وقت قصير بكل راحة وهم في مجالسهم؛ فيوزعون الأعمال على العمال كل حسب طاقته وأهليته، ويضربون لها مواعيدها الموافقة، ويعينون آجالها الكافية، فتستمر حركات العمل بكل نظام كما تتحرك الآلات الميكانيكية بيد محرك واحد.

فانظر دائمًا إلى عملك نظرة عامة، ورتِّبْ أجزاءه بعضها بعد بعض حسب الاقتضاء؛ لكيلا يقف الواحد منها في سبيل الآخر، ولسهولة الترتيب دَوِّنْ سلسلة أعمالك في صحيفة قبل الشروع بالعمل، ولو عمل كل يوم بيومه، وعين لكل جزء منها وقته، ومحله، وجميع الأحوال المرافقة له؛ لكي تكون على بينة من الواجبات التي يطلب منك القيام بها. واحذر

أن تعين موعدًا واحدًا لعملين أو لمقابلة اثنين، وحدد دائمًا الأوقات والمواعيد، وأوضحها، وإياك أن تتأخر عن مواعيدك؛ لأن إلغاء حلقة من سلسلة ترتيبك تشوش نظام كل أعمالك على الغالب.

ثم رَتِّبْ مواد أعمالك، وأمتعة محلك ومعداته، وضع كل صنف منها في محله اللائق به؛ لكي تهتدي إليه حينما تحتاجه، ولا مشاحة أن العمل في المحل غير المرتب وبين المواد المختلطة يستغرق وقتًا أطولَ، ويستفرغ وسعًا أكثر، ويكلف عناءً أشد مما لو عمل في محل مرتب، وبين مواد موضوعة في محلاتها اللائقة بها.

فابتدئ بالترتيب من أحقر الأمور، ومن أصغر المحلات لكي تتعوده، ويصير ملكة في خلقك، وتصيبه في كل أمر. رتب أولًا غرفتك الخاصة؛ لكي تقدر أن ترتب محل عملك. ورتب ذهابك وإيابك، وزياراتك وتنزهاتك ... إلخ، لكي تعرف أن ترتُّب أعمالك رتِّب كل أمر؛ لكي تبقى مستريحًا، ولا يغضبك خلل لا تتوقعه وخسارة لا تنتظرها إذا نجما عن عدم الترتيب.

(٨) الإتقان

الإتقان عمل الشيء أحسن ما يمكن؛ لكي يؤثَر على سواه، ولا مشاحة أن المصنوعات المتقنة؛ أي المتينة والجميلة أروج من سواها، وكذلك الأعمال التي تعمل بعناية، وتتم على أحسن ما ترام يُختار عاملوها لعمل أمثالها دون سواهم، كل ذلك تبعًا لناموس «إيثار الأفضل».

وإذا بحثت عن أسباب تقدم الأفراد ونجاحهم رأيت أن إتقان أعمالهم كان من جملة الأسباب الجوهرية؛ فالصانع إذا كانت مصنوعاته متينة وجميلة يقبل عليها الناس، وتشتهر مع الزمان، فيغزر مورد كسبه، وكذلك المستخدَم إذا اعتنى بعمله كما يجب، وأتمَّ واجباته بغاية الدقة والضبط فُضِّلَ على سواه من المستخدمين، والطبيب إذا لم تبد منه دلائل العناية والاهتمام بالعليل عدل إلى سواه، وقس عليه المحامي والتاجر وكل ذي عمل.

وبعض الناس يعتذرون عن عدم إتقانهم أعمالهم، وعدم إحكامهم مصنوعاتهم بأنها تكلفهم كثيرًا، والناس يرغبون في الرخيص، على أنهم يربحون منها ربحًا زهيدًا لا يساوي عنايتهم بها أو لا يربحون. والحقيقة أنهم مخطئون؛ لأن اشتهار مصنوعاتهم أو بضائعهم بجودتها مع اعتدال أثمانها يجعل إقبال الناس عليها عظيمًا جدًّا. فمهما كان الربح من السلعة قليلًا فكثرة البيع منها تجعل الربح كثيرًا.

نعم، إن الأغبياء ميالون إلى الرخيص من السلع، ولكنهم متى جربوه، ورأوا أنه سريع الزوال عدلوا عنه إلى الغالي، فإذا كان ثمنه معتدلًا ظهر لهم الفرق، وتأكدوا صحة القول الدارج: «الغالي رخيص.» على أن البلاد لا تعدم أناسًا عقلاء يميزون بين الغث والسمين، ويفضلون الغالي؛ لإتقانه وجودته، على الرخيص المزخرف الذي لا يكاد يفرح مقتنيه به حتى يحزن من فنائه.

ولا ننكر أن المستجد في صناعته أو تجارته إذا كانت مصنوعاته متقنة، وبضاعته جيدة فلا يربح في بادئ الأمر، وقد يخسر، بل لا بد له من تضحية التعب والخسارة في العام الأول إلى أن يشتهر بجودة سلعه، وثم فالإقبال على بضاعته يكفل له التعويض من الخسارة، والربح الوافر.

وما يقال عن إتقان التجارة والصناعة يقال أيضًا عن سائر الأعمال بلا استثناء؛ لأن كل عمل يقتضي عناية وإتقانًا مهما كان طفيفًا، فَتَعَوَّدِ الإتقان، ولو كنت تعمل مجانًا؛ لأنك إذا أتممت عملك كما يجب اكتسبت إقبالًا عليه باهرًا، وسمعةً حسنةً. هذا، ورواج العمل غير المتقن لا يدوم، فلا تغترَّ بربحك من صنعك الذي لم تحكمه كما يجب؛ فإنه غشٌّ لا يلبث أن يظهر فيبتعد عنه الناس.

(٩) الشهرة

الشهرة في حسن العمل من أركان العمل الجوهرية أيضًا. فإذا لم يعلم الناس أمر العامل فكيف يعاملونه، ويقبلون على عمله؟! ولهذا ترى التاجر يجتهد في نشر الإعلانات عن بضائعه وجودتها، وحسن معاملته، وطرقها، وكذلك الصانع والزارع والمحامي والطبيب ... إلخ. وقد تحقق الخبيرون أن الإعلانات أفضل الوسائل للتشهير، ولهذا تراهم يبذلون الدراهم عليها بسخاء، ويتفننون فيها كل يوم فنًّا جديدًا، ويعرضون من أعمالهم أو بضائعهم، ويهبون بعضها هبات؛ لكي يراها الناس ويقبلوا عليها. وشرط

الشهرة أن يكون المشهر متقنًا ومرضيًا للجمهور، وإلا فإشهاره يذهب أدراج الرياح.

(١٠) اغتنام الوقت

يقال: إن الوقت من ذهب؛ أي أنه ثمين جدًّا، فإذا أضعت منه شيئًا فكأنك أضعت جزءًا من مالك، ولا ريب بذلك؛ لأنك قد علمت في الفصل السابق أن نتيجة العمل تساوي القوة المبذولة له مضروبة بالوقت، فإذا كنت تكسب في النهار ريالًا، فإذا تركت الشغل نهارًا فكأنك خسرت ذلك الريال، وبطالة ساعة قد تفقد كسب عدة أيام.

ولا يخفى أن العمر كله جهاد في العمل، فلكل يوم من أيام حياتك عمل، وإذا لم تعمل في يومك عمله ضاعت عليك فائدته، وما أجهل الذي يؤجل عمله إلى حين غير حينه؛ لأنه إذا كان الحين المكرس لعمل ما قد ضاق عنه، فالحين الذي أُجِّل إليه يكون أضيق؛ لأنه قد كرس لعملين: عمله، وعمل الحين السابق!

فانظر دائمًا إلى أوقاتك المقبلة، ولاحظ الأعمال الموزعة عليها، وتممها فيها، ولا تؤجل عملًا إلى حين غير حينه؛ لئلا تثقل عليك الواجبات فتعجز عنها، وتتشوش كل أعمالك، ويختل نظامها. والأفضل أن ترسم لائحة بأعمالك، وتضعها في أقرب المواضع إليك؛ لكي تذكر بسهولة الواجبات المطلوبة منك قريبًا.

وليس الغرض من اغتنام الوقت تكريسه كله للعمل؛ بل تقسيمه تقسيمًا موافقًا للحياة؛ حيث يصيب الراحة والسرور منه كفافهما؛ لأنهما لازمان للحياة لزوم العمل لها، وعلى قاعدة أن «لكل شيء وقت» لا يجوز أن تغتنم ساعة السرور من وقت العمل كما يفعل الذين يستخفهم اللهو، حتى إذا سنحت لهم فرصة سرور تركوا عملهم، واغتنموها بناء على قاعدة «إن ساعة السرور لا تضيعها»، فكن منصفًا بين العمل واللهو، واحفظ لكل منهما وقته، وعلى هذه القاعدة الثابتة شاد عظماء الناس نجاحهم.

(١١) عطلة يوم في الأسبوع

ليست القوى الجسدية والعقلية مدخرة في الحيوان – إنسانًا أو أعجم – ادخارًا، بل تتجدد فيه مع الزمان بحيث كلما نفد الحاصل منها بدا غيره حسب مبدأ الحياة، ودرجة البنية، وحالة النمو؛ ولهذا وجب على الإنسان أن يفرغ منها قدر ما يحصل أو أقل منه في حينه، وإلا فإذا استنفدها عاجلًا، واستكدَّ نفسه لإعداد قوى جديدة بدلها حالًا فكأنه يستعجل الفناء والاضمحلال! إنما القوى كضرع الشاة إذا حلبته كل هنيهة جف، ونضب أخيرًا. فكم من أناس عجزوا وشاخوا ولاقوا حتفهم وهم في دور الشبيبة؛ لإفراطهم في الاجتهاد، واستمرارهم في العمل!

وتحتيم شريعة الله الموسوية بالراحة يوم السبت حكمة إلهية يراد بها إراحة القوى؛ لكي تتجدد وتتأهب لاستئناف العمل، وقد رأت الحكومات

المتمدنة أن عطلة يوم في الأسبوع لازمة للعمران، وإلا انتهك العملة إما لطمعهم أو لحاجتهم، فحرمت العمل يوم الأحد تحريمًا مطلقًا.

(١٢) أوقات الفراغ

علمت مما تقدم أن العمل لا يجوز أن يشغل كل أوقات اليقظة، بل لا بد من تركه مدة ثلث اليقظة في اليوم، ومدة يوم في الأسبوع؛ بغية تجديد القوى، والتمتع بمسرات الحياة؛ ولذلك يجب أن تعلم كيف تقضي أوقات الفراغ هذه.

لا يستطيع الإنسان النشيط الهدوء والسكينة التامَّين وإلا قام له من أفكاره شاغل كان أشد إزعاجًا له من العمل، فلك أن تقسم أوقات الفراغ بالحكمة والعدل على أربعة أمور كلية:

(١) السكينة التامة بعد كل وجبة من الطعام؛ لأن الجسم والعقل يستلزمان الراحة التامة في ذلك الحين؛ لكيلا يعاق عمل الهضم. بعض الناس مرضى في معدهم لعدم مراعاتهم هذا القانون الصحي على الغالب.

(٢) الاجتماع ببعض الأصحاب والأقارب وذوي الأعمال؛ بغية الائتناس بهم، والاستفادة منهم، والسعي بينهم، وأفضل الأوقات لذلك أوقات العطلة العامة كالسهرة.

(٣) التمتع ببعض المسرات اللائقة؛ كالتنزه في المتنزهات العمومية، وحضور الملاهي الراقية التي لا تفسد الأخلاق.

(٤) القراءة، والمطالعة، ولهذه الوقت الأوفر؛ لأن الكتاب آنس وأفيد وألذ من كل ما تقدم. لا تقرأ من الكتب إلا أشهرها بالفائدة وألذها وأسماها مبدأ. لا تقرأ بعض الكتاب وتهمله عادلًا إلى غيره، ولا تقرأ في وسطه، بل ابتدئ من أوله، ولا تعدل عنه حتى تصل إلى آخره، وإلا فيذهب وقتك في قراءة بعضه سدًى. طالع الكتب العصرية على الأكثر؛ لأنها تسهل لك عشرة الناس. اقرأ الصحف؛ لأن مواضيعها حديث الناس الذين تعاشرهم.

الفصل الثالث

أنواع العمل

علمت في الفصول السابقة أهم أركان العمل الجوهرية التي بها كلها تُتمُّ العمل وتحسنه وتحصل على فائدته المبتغاة منه، وهي أركان عامة لازمة كلها لكل نوع من الأعمال على قدر ما يستحقه ويستوجبه، على أن لكل نوعٍ من الأعمال أركانًا خصوصيةً، فضلًا عن هذه الأركان العمومية لا بد من الإلماع إليها، وإلى ما يقتضيه كل عمل من الأركان العامة أكثر من غيره.

وبما أنه لا يسعنا في هذا الكتاب أن نعدد كل الحرف والمهن، وليس في الطاقة وصف كل مهنة، والإحاطة علمًا بكل أركانها مما يقتضيانه من سعة الخبرة؛ لتعذر الوقوف على كل واحدة منها بالذات، نقتصر على ذكر أنواعها، وبيان ما تتيسر معرفته من المبادئ الأولية التي هي شروط لنجاح العمل.

(١) الزراعة

الزراعة ينبوع الثروة الأول، فالبلاد الزراعية يكون أهلها على العموم موسرين؛ لأنهم قلما يحتاجون إلى الواردات الأجنبية، فالزراعة في مثل هذه البلاد تعد مهنة حسنة؛ لأنها إذا وجهت إليها عناية تامة كانت ذات أرباح

وافرة؛ ولهذا يلام كل اللوم من له أراض زراعية تشغله فأهملها، وجعل يلتمس وظيفة أو مهنة أخرى؛ لأنه إذا اهتم بزراعة أراضيه كما يجب فقد يربح أكثر مما يأمل أن يربحه من سائر الحرف الأخرى والوظائف.

ولعل بعض الناس يعرضون عن الزراعة لاعتقادهم أنها مهنة وضيعة، ولا سيما لأنهم يرون أن منزلة الزارع في الشرق حقيرة؛ لقلة علمه، وسقم عقله على الغالب! فمثل هؤلاء مخطئون، وهذا الخطأ آفة نجاحهم؛ لأن المهنة التي يرونها وضيعة تعد في يد الغربي المجتهد شريفة، فكبار الزراع في أمريكا مثلًا يعدون في مقدمة كبراء الأمة، وذوي الكلمة النافذة، والمقام الرفيع؛ لأنهم قد أثروا لاجتهادهم في زراعة أرضهم، ولم تقف الزراعة حائلًا في سبيل ترقية عقولهم وآدابهم؛ لأنهم درسوا العلوم في أيام حداثتهم، وما زالوا يطالعون المؤلفات الجديدة والجرائد في أوقات الفراغ من أعمالهم؛ ولهذا تراهم متى رجعوا من حقولهم دخلوا مجالس الساسة والعلماء، وجاروهم في الأحاديث والأسمار. فليست الزراعة إذًا سببَ حقارةِ الزراع الشرقيين؛ بل سذاجة هؤلاء الزراع وجهالتهم هما علة وضاعة هذه المهنة، وسبب حطة مكانتهم، وقلة أرباحهم من ورائها، وعلة استنكاف أهل الصناعة والعلم مجالستهم ومجاملتهم.

أو لعل البعض يهربون من هذه المهنة الشريفة؛ لظنهم أنها تقتضي شظف العيش، ووحشة الحياة بسبب العزلة عن مجتمعات الناس، وهذا الظن وهم باطل أيضًا؛ لأن الزارع يقدر أن يعيش كالصانع أو العالم الذي يساويه بالثروة والمعرفة، فيقدر أن يسكن مقصورة شاهقة، ويأكل طعامًا

شهيًّا، ويسكن دارًا فسيحةً ونظيفةً، ومتى فرغ من العمل يلبس الأثواب الفاخرة، ويقصد إلى مجتمعات الناس، ويباريهم في المحادثة والمجاملة والمناقشة، كما يفعل أكثر الزراع الإنكليز الذين وصفهم وصفًا وافيًا «إدمون ديمولان» في كتابه «سر تقدم الإنكليز السكسون»، وكما يفعل الفلاح الأميركي أيضًا.

أو لعل البعض الآخر يزهدون في هذه المهنة لظنهم أنها تقتضي مشقات كثيرة، وأن أرباحها قليلة، وهؤلاء مخطئون أيضًا بهذا الظن؛ لأنهم إذا عرفوا أصولها، وأتقنوها، وتعهدوا المزروعات كما يجب ربحوا أرباحًا وافرةً تفوق على أتعابهم كثيرًا، وإذا اتسعت أراضي الزارع فله أن يستخدم فيها فلاحين أو مزارعين، ويقتصر هو على المراقبة والمناظرة وإدارة العمل.

وشروط إتقان هذه المهنة:

(١) أن يكون للزارع أراضٍ تستغرق زراعتها كل عنايته، وتغلُّ له ما يقوم بمعاشه المعتاد على الأقل، فتكون الأرض له كرأس المال للتاجر، وعليه أن يحتفظ بها، ويواظب على إصلاحها وتعهدها، ويسعى إلى توسيع نطاقها كما يفعل التاجر برأس ماله، والأفضل أن تكون كلها في بقعة واحدة بحيث تسهل عليه رعايتها.

(٢) أن يكون عالمًا بأصول الزراعة العلمية فضلًا عن الخبرة العملية، فإذا لم يتسنَّ له أن يدرسها في المدرسة؛ فله أن يستعين بالكتب

والمجالات الزراعية، فضلًا عن المزاولة؛ ليعلم كيف يزرع ويغرس، وأين ومتى؛ لكي تخصب أرضه، وتقبل زراعته، وتنمو مغروساته وتثمر.

(٣) أن يعول على المزروعات والمغروسات الرائجة المحصول، الوافرة الربح إذا كانت التربة قابلة لها، لا أن يستمر على زرع صنف واحد أو بضعة أصناف معلومة.

(٤) أن يكون متفننًا ومتقنًا؛ لكي تكون مزروعاته ناميةً ومقبلةً، وحاصلاته جيدةً تروج قبل سواها، ولكي يستنبط — إن أمكن — أصنافًا جيدةً وغريبةً، ويشوق الناس إليها بحداثتها كما يتفنن بعض الزراع بتلوين الأزهار والفاكهة، وتغيير أشكالها.

(٥) إن الزراعة اقتضت التجارة لترويج الحاصلات؛ ولهذا وجب أن يكون الزارع ملمًّا بأحوال التجارة لكيلا يغبن في بيع حاصلاته، وإلا تكسد عنده، فعليه أن يراقب الأسعار، ويفهم أسباب ارتفاعها وهبوطها إلى غير ذلك.

(٦) يجب أن يتحاشى الاستدانة ما استطاع، ويحذر رهن أملاكه؛ لأن آفة الزراعة الدين، والحوت الذي يلتهم العقار هو الرهن، وذلك يتسنى للزارع إذا جعل لنفسه صندوق توفير احتياطيًّا يجمع فيه ما يوفره، وما يزيد على حاجته في سني الإقبال؛ ليستعين به في سني الإمحال. وكل يعلم أن بلوى الفلاح المصري هي الرهن الذي نقل كثيرًا من الأملاك من أيدي الأهالي إلى أيدي الصيارفة والمرابين بفوائظ فاحشة.

(٧) أن يستغل أرضه بنفسه ولو تحت مراقبته لا أن يؤجرها لزارعٍ آخر؛ لأن المستأجر ينظر إلى النتيجة القريبة فقط؛ فلا يعتني بالأرض، ولا يهتم بإصلاحها كصاحبها الذي ينظر إلى النتيجة الدائمة فيعتني بأرضه أكثر من مستأجرها.

(٢) الصناعة

الصناعة من مقتضيات الحضارة والتمدن، وكلما ارتقى الناس في الحضارة والمدنية تزداد حاجتهم إلى المصنوعات؛ لذلك تعتبر الصناعة في البلاد المتمدنة من أهم أبواب الرزق. والسواد الأعظم من الناس يعولون عليها في التعيش، والذي لا يجد بابًا يسترزق منه يجنح إلى الصناعة؛ لأنها ملجأ كل متشرد، وكل من ليس له ثروة يثمرها أو علم أو مهنة أدبية يكتسب منها.

ولهذا جعل بعض النبلاء والأغنياء في أوروبا يعلمون أبناءهم صناعة حتى إذا جار الدهر على أحدهم فانحط من علائه، وذهبت ثروته، وضاقت ذات يده استعان بصناعته على الدهر، وكفته ذل السؤال، حتى إن بعض الملوك يعلمون أولادهم بعض الصنائع لغايات مختلفة حميدة؛ أهمها: أن يكون العمل بها رياضة لهم وتسلية وتفقهة، وكبحًا لجماح عنفوانهم؛ ولذلك يحسن بكل شخص أن يكون ذا صناعة يدوية، فإن كان في غنى عن الاسترزاق منها يلهو بها وقت الفراغ، ويتسلى وقت الضجر، ويروض جسمه بعد التقاعد الطويل، ويفكه بها فكره، ويجد لذة بصنع يديه.

وأهم «القوى» التي يعول عليها في الصناعة «القوة البدنية»، أما «القوة العقلية» فلزومها وقتي لا يتجاوز وقت تعلم الصناعة إلا نادرًا لأجل التحسين والإتقان والتفنن. «والقوة المالية» تلزم كرأس مال لبعض الصناعات التجارية، وخلاصة القول أن الكسب من الصناعة يتوقف غالبًا على بذل «القوة البدنية» أكثر من القوتين الأخريين، على أن هذا التوقف يختلف باختلاف الصناعات، فصناعة البناء مثلًا تحتاج إلى «القوة البدنية»، وإلى قليل من القوة العقلية، وصناعة الصياغة تحتاج إلى «قوة مالية» أكثر من القوة البدنية، وصناعة الرسم تحتاج إلى «قوة عقلية» أكثر من القوتين الأخريين، فيجب اعتبار هذا الاختلاف. وجل ما يطلب من الصانع:

(١) أن يكون قوي البنية، صحيح الجسم؛ بحيث يحتمل مشقة العمل، فلا يصح أن يكون ضعيفُ البصر خياطًا، والأشل رسامًا مثلًا! والأفضل أن يستشار الطبيب في اختيار الصناعة الملائمة لحالة الجسم الصحية.

(٢) أن يتعلم أصول صناعته جيدًا، ويقف على كل أساليبها، ويطلع على كل أسرارها، ويتفهم جيدًا جميع دخائلها؛ لئلا يدخل إليها من غير أبوابها فيعتسف العمل فيها اعتسافًا، ويبذل القوى جزافًا، ويضيع الوقت من غير أن يحكم المصنوع، وثم عليه أن يزاول العمل؛ لكي يتعوَّده فيستسهله؛ لأن العادة طبع، وما أسهل ما يصدر عن الطبع.

(٣) أن يعتدل في الجهد فلا يستفرغ وسعه دفعة واحدة؛ لئلا تفنى القوة، ويستحيل عليه أن يستأنف العمل، وأن يستريح برهات قصيرة في غضون العمل؛ لئلا يكلّ، وتضعف قوته، ويتعذر عليه أن يعمل بنشاط كالأول. وأكثر من يفرط في الإجهاد الأحداث والشبان؛ لما في رءوسهم من العنفوان، وفي قلوبهم من النشاط، ولكنهم أول من يكلُّ.

وكثيرون ممن أفرطوا بالجهد في عهد شبيبتهم عن طمع أو اضطرار شاخوا عاجلًا، وعجزوا عن أسهل الأعمال في أول الكهولة، بل كثيرون منهم انقصف غصن عمرهم إبان نضارته؛ لشدة إفراطهم بالشغل.

وللإنسان كما للحيوان قدر محدود من القوة «عقلية أو جسدية» فإذا استنفد هذه القوة كلها دفعة واحدة استحال عليه استئناف العمل، فالواجب أن يبذل من القوة ما حضر منها في حينه، لا أن يستكدَّها فيبذل مئونة شهر منها في أسبوع واحد؛ لئلا تعجز في بقية الشهر عن العمل، وإذا استعجل المرء باستنفاد قواه كان مستعجلًا باستنفاد عمره.

وقد انتبهت الحكومات المتمدنة إلى هذا الأمر فعينت ساعات العمل، ويومًا للراحة لكي تتجدد قوى العمال، ويستطيعوا استئناف العمل ثانية، ولولا اهتمام الحكومات بذلك لاضطرت الفاقةُ وطمعُ أرباب المعامل وغيرُهم العمالَ أن يبقوا في عمل دائم فيشيخون شبانًا، ويموتون رجالًا.

(٤) أن يكثر رأس المال في الصناعات التجارية ما استطاع؛ لكي تكثر أرباحه، وإذا كانت دائرة صناعته واسعة واستخدم عمالًا كان كتاجر

أيضًا؛ فيربح من كثرة رأس ماله وحسن إدارته في تشغيل العمال، وترويج المصنوعات.

(٥) أن يسعى إلى تكثير الزبائن وإرضائهم؛ ذلك بأن يُحَسِّنَ لهم المصنوع حسب رغبتهم بقدر الإمكان، ويعتدل بتقاضي الأثمان، ويستقيم في معاملتهم، وينجز مطالبهم في المواعيد المتفق عليها، ويتحاشى أن يغشهم بالرديء من المصنوعات.

وجل ما يلزم الصناعة من أركان العمل العمومية:

(١) الإتقان: ويكاد لزوم الإتقان ينحصر في الصناعة، بل يكاد رواج الصناعة يتوقف على الإتقان، فيجب أن يكون المصنوع على أفضل مثال، وفي أحسن شكل، وأحدث زي كامل الصنعة، قليل العيوب، وعديمها، إن أمكن، ومتينًا.

(٢) اغتنام الوقت: لأن الصانع لا يكسب إلا وقت العمل، وبقدر ما يصنع؛ إذ لا قوة مالية له يكسب منها في يقظته ومنامه، وفي حين لهوه وبطالته؛ ولذلك إذا تكاسل يومًا خسر نتيجة عمل يوم.

(٣) التجارة

لا يقف الكسب من التجارة عند حد؛ لأن القوة الأولى العاملة فيها هي المال، وبما أنه يمكن أن يتزايد رأس مال التاجر الواحد بإضافة بعض الربح إليه حتى يصير عظيمًا جدًّا، يمكن أيضًا أن يتزايد كسبه حتى يصير

عظيمًا، فإذا جعل التاجر الصغير يوفر جانبًا من ربحه ويضيفه إلى رأس ماله كل مدة بعد أخرى يتزايد رأس ماله رويدًا، فيتزايد معه ربحه، وعلى تمادي الأيام يصبح من كبار التجار، وهؤلاء هم أعظم الناس كسبًا.

فالتجارة بناء على ما تقدم نصيب أصحاب الأموال على الغالب؛ لأنهم أقدر من سواهم عليها؛ لما في أيديهم من «القوة المالية»، ولما في طبعهم من حب المال الذي يحملهم على السعي في سبلها على سنن الاقتصاد، ويستميلهم إلى التوفير، وبالجملة يجنح إليها كل من يلذ له جمع المال، ويبتهج برؤية الأصفر الرنان.

وأهم ما يلزم التاجر:

(١) أن يكون عنده رأس المال الكافي لتجارته، لا أن يستدينه بالفائظ – إن وجد من يثق بأمانته فيقرضه – لئلا يكون صاحب المال شريكه في الجانب الوافر من الربح، ويكون هو كالمستخدَم عنده يأخذ أجرته الربح الفاضل عن فائظ المال، على أنه يجب أن يغتنم فرصة بعض التجارات المؤكدة الربح الوافر، حتى إذا لم يكن لديه رأس المال الكافي اقترض القدر اللازم منه إن أمكنه اقتراضه.

(٢) أن يكون مقتصدًا وموفرًا بحيث لا يمس رأس المال، بل بالحري يضيف إليه قسمًا من الربح؛ لأن آفة التجارة دودة الإسراف، وسماد أرضها الاقتصاد والتوفير، وإذا اطلعت على سِيَرِ أكثر التجار الكبار رأيت أنهم كانوا في أول الأمر يجولون بالسلع في الشوارع والبيوت، وبحسن

حكمتهم في إدارة عملهم وباقتصادهم وتوفيرهم أصبحوا أصحاب المخازن العظيمة، وذوي رءوس الأموال الجسيمة، وفي فصل الاقتصاد كلام وافٍ بهذا الموضوع.

(٣) أن يكون عالمًا جيدًا بأصول التجارة، وخبيرًا بأحوال السوق، فعليه أن يعلم معدل الربح في كل صنف، ويتحقق السعر الذي يباع به عادة؛ ليعلم السعر الذي يجب أن يشتري به، وأن يكون ماهرًا بشراء الأصناف أكثر من بيعها؛ بحيث يشتريها بأرخص مما تباع؛ ليكون ربحه مؤكدًا.

ويجب أن يتشوف دائمًا إلى مستقبل الصنف الذي يتاجر به؛ ليكون على بينة من صعود سعره أو هبوطه؛ ليعلم ما إذا كان يخزن منه أو يعجل ببيع ما عنده منه، وأن يعلم أروج الأصناف وأكثرها ربحًا فيتاجر به، وأن يكون خبيرًا بالأصناف؛ بحيث يميز غثها من سمينها، وسعر كل نوع منها، وأن يعلم من أين يشتري أحسن البضائع، وفي أي الأوقات؛ بحيث يكون ربحه منها مضمونًا، وأن يختار أليق المحلات لتجارته بحيث يسهل الإقبال عليها.(٤) أن يكون عارفًا أصول الحسابات التجارية، ولا سيما علم مسك الدفاتر، فضلًا عن المبادئ الرياضية، بحيث يعلم كل حين ما له وما عليه بكل وضوح، وفي أي حالة هو من حالتي الربح والخسارة؛ وبذلك يأمن الغلط والالتباس في معاملاته، وينجو من المشاكل والقلاقل.

(٥) أن يحسن معاملة الناس إلى حد النهاية بحيث يرضون عنه في كل حين فلا يخدعهم، ولا يخلف وعوده معهم ولا يغبنهم. وأكثر ما يجب أن يهتمَّ به استمالة «الزبائن» إلى حانوته بالبشاشة، والأمانة، والتساهل، وتلبية مطالبهم، وإعداد لوازمهم في حينها، وإكرامهم حيث يجب الإكرام، وإظهار الغيرة عليهم حيث يقتضي الحال.

وبما أن المرء لا يولد تاجرًا، فلا بد أن يتمرن على هذه الأمور بمزاولة التجارة؛ إما في متجر غيره حيث يكون مستخدمًا مدة كافية، أو في محل صغير له بحيث لا تكون خسارته كثيرة إذا لم يكن بد من الخسارة في أول الأمر.

وأهم ما يلزم التجارة من أركان العمل العامة:

(١) الاستقامة: لأن أساس التجارة الثقة باستقامة التاجر، بل يقال: إن هذه الثقة هي رأس المال؛ بدليل أن بعض الناس يتاجرون بمال غيرهم بناء على ثقة الغير بأمانتهم، فإذا انتفت الثقة بالتاجر سقطت تجارته لا محالة؛ إذ لا أحد يبيعه، ولا أحد يشتري منه.

(٢) الترتيب: ويقال: إن نصف البضاعة الترتيب، أي إذا كان الحانوت نظيفًا، والبضاعة فيه منضَّدة بغاية التناسب، وموجهة إلى المقبلين تظهر ضعفيها، وتستميل الشاري إليها.

(٣) الوقت: وخسارة الوقت في التجارة مزدوجة؛ أي أنها خسارة ما يمكن أن يعود من الربح في ذلك الوقت، وخسارة «الزبون» الذي إذا وجد الحانوت مقفلًا ذهب إلى غيره، وربما تعوَّد أن يذهب إلى ذلك الغير دائمًا.

(٤) التشهير: وهو في الأصل للتجارة؛ ولهذا يجب الإعلان عن الحانوت، وأفضل محتوياته، وأهمها؛ لكي يهتدي الناس إليه، ومن الصواب السخاء في هذا الوجه.

(٤) الإمرة

الإمرة تشمل الحكام ورؤساء الأعمال الذين لا بد لهم من استخدام العمال والفعلة، والأغنياء الذين لا غنى لهم عن الخدَمة والجوار؛ ولذلك يتساوى الحكام والرؤساء والسادة في حق معاملة محكوميهم، ومرءوسيهم ومسوديهم؛ أي أن ما يجوز للحاكم يجوز للرئيس والسيد، وما يحظر عليه يحظر عليهما بحسب الشريعة الأدبية على الإطلاق، وبحسب الشريعة المدنية على الغالب.

أما الارتقاء إلى مناصب الحكومة الانتخابية أو نحوها مما لا يستبد فيه حاكم أعلى، فلا بد له من الأهلية والدهاء والفضيلة حسب عرف البلاد وشرعها، وإلا كان المنصب متزعزعًا بصاحبه تقلقله أرياح الدسائس والمكايد، ثم القوة – مالية أو عصبية – ليكون ذو المنصب ذا حزب يعضده، ويؤثره على غيره، ثم الوجاهة؛ ليكون منظورًا فينتبه إليه، ويُعد في جملة المرشحين، ثم الفضل ليكون مرغوبًا محبوبًا لحسناته، ويؤمل منه حب

الخير للبلاد فيُجنح إليه، وتلقى مقاليد الأمور لديه، وأما الوظائف التي يمنحها الحاكم الأعلى، فأنجح الوسائل للحصول عليها غير ما تقدَّم توسُّط ذوي الدالة على أهل الحل والعقد.

وربح الحاكم لا يتوقف على أهليته، وحسن تصرفه، ومهارته في عمله؛ لأن راتبه محدود يقبضه على كل حال، ولكن تلك الشروط لازمة لارتقائه إلى منصبه، وثباته فيه.

وكذلك الرئيس أو كل ذي سيادة لا يتوقف كسبه على استقامة سيادته رأسًا، على أن سيادته يجب أن تكون قويمةً لإدارة عمله، بحيث لا يشكو المرءوسون منها، ولا يتقمقمون فيقومون بواجباتهم نحوه في أوانها حقَّ القيام.

وأهم ما يجب على الرئيس نحو مرءوسه:

(١) أن يكون عادلًا فلا يطمع بحق مرءوسه، ولا يكلفه عمل ما ليس من واجباته، ولا يسأله عما ليس هو مسئولًا عنه. ومتى لاحظ المرءوس عدالة رئيسه رغب في أن يتمم له بعض النوافل بغية استرضائه، وتقليد عنقه بالجميل؛ لأنه يعتقد أن رئيسه العادل يعلم أن خدمته هذه نافلة، وأما إذا كان الرئيس جائرًا اجتهد المرءوس أن يرضيه في الظاهر فقط، وتغفَّله ليتقاعد عن العمل، وربما تعود أن يخونه كلما سنحت له فرصة.

(٢) أن يكون لطيفًا وبشوشًا لمرءوسه، ويحترمه كما يليق ويوده، ويسعى إلى خيره ما استطاع، ويؤاسيه، ويظهر له شعوره معه بتعبه، ومتى صادف المرءوس هذه المعاملة من رئيسه بذل جهده في إرضائه، وتهالك بخدمته، وأخلص النية له. ولا غرو أن يمقت المرءوس رئيسه، ويضمر له الشر إذا كان هذا يعامله بالخشونة والاحتقار، ويشمخ عليه ويستهينه ويمتهنه.

(٣) أن يكافئ مرءوسه على أتعابه فينقده استحقاقه من الأجرة في حينه، ولا يهضم له حقًّا، وإلا نفر هذا منه، وانفصل عنه إذا أمكنه، أو حاول أن يخونه في خدمته، ويغتنم الفرصة للاستعاضة مما حبسه من أجرته: إما بالتقاعد عن العمل أو بطرق دنيئة. وقلما يقوم مرءوس بعمله كما يجب إذا لم يُكافأ عليه بما يستحق.

(٤) أن يقدر خدمة المرءوس قدرها؛ فلا يبخسه استحقاق عمله من الاستحسان؛ لأن الاعتراف بقيمة العمل ينشط العامل إلى الإجادة والإتقان والإخلاص في العمل، ولا يتدلل على الرئيس اللطيف إلا المرءوس المغرور. وهذا لا يصلح للعمل.

(٥) الاستخدام

نطلق الاستخدام على كل عملٍ تحتَ إمرةِ آمرٍ ناهٍ؛ فيشمل التوظف في دوائر الحكومة، والعمل في دوائر الأعمال، وسائر أنواع الخدمة. وبالبداهة يعلم أن الخدمة والتوظف وُجِدَا مع الإمرة؛ لأنها تستلزمهما

طبعًا، وحكمها من حيث الكسب يجري عليهما؛ أي أن كسب المستخدَم والموظف هو راتبه المحدود، والمقيد بأجل معين لقبضه، ولكن لكي يحصل المرء على خدمة أو وظيفة ويثبت فيهما ويترقى يجب أن يراعي الأمور الآتية:

(١) الأهلية: وقد سبق بيان حقيقتها في فصل خاص فلتراجع هناك، وأهلية الإنسان لخدمة أو وظيفة تقوم بمعرفة أحوال الوظيفة، وكيفية العمل بها، والواجبات المطلوبة لها، ثم باستطاعة العمل اللازم لها، والإنسان لا يولد ذا أهلية، فلا بد أن يتعلم، ويتمرَّن على العمل؛ ليصير ذا أهلية، فما لا يتعلمه في المدرسة يتعلمه بمزاولة العمل، ولهذا يخدم المستخدَمون في بعض الوظائف أو الحرف في أول الأمر مجانًا أو بأجرة زهيدة؛ لأنهم لا يحسنون العمل جيدًا، وربما أتلفوا شيئًا من الأدوات، وأفسدوا بعض الأعمال، وكلما مهروا في إتقان العمل وإجادته ترقوا في درجات خدمتهم، ونُقدوا أجرةً أزيدَ حسب استحقاقهم.

ومن الغرور الفاضح أن يطلب المرء خدمة أو وظيفة ليس أهلًا لها، أو ليس له أقل إلمام بها؛ فإنه يسعى ويعمل على غير جدوى، ومثله مثل من يتطلَّب من الماء جذوة نار! فالأجدر به أن يطلب خدمة يكون ملمًّا بها ولو بعض الإلمام، ويبدأ يشتغل فيها ولو بلا أجرة، على أمل أن يحسن العمل بها بعد مزاولتها فيستحق أجرة.

(٢) الإذعان للرئيس أو المدير أو صاحب العمل: وهي من أهم شروط التمكن في الخدمة أو الوظيفة، فعلى المستخدَم أو الموظف أن يفرض أن رئيسه مستبد – وهو بالحقيقة مطلق التصرف في إدارة عمله – فإذا لاح له أن رئيسه غير صائب في عمل أو قول أو رأي، فليس له أن يعترض عليه أو يرشده أو يصلح غلطه إلا إذا كان موقنًا أنه يرضى عن تحرشه بأمرٍ لا يعنيه، بل بالحري يجب عليه أن يطيع كل أوامره الممكنة المتعلقة بالعمل عدلًا وشرعًا وأدبًا، ويجاريه على كل أهوائه ما استطاع، وما أذن له ضميره.

وما أجهل من يقاوم رئيسه ويجادله جدالَ الخصم للخصم! فإنه يعرض نفسه لغضبه وسخطه ونقمته، وربما أفضى الأمر إلى فصله من وظيفته، والمرءوس الحكيم يقدر أن ينبه رئيسه إلى غلطه بأسلوب لطيف بحيث لا يذل أنفته، ولا يحط من قدر علمه، فينجو من انتقاضه، وتغير قلبه عليه. وصاحب الذوق السليم الحسن الخلق لا يخفى عليه أن كيف يفعل ذلك.

(٣) حسن مجاملة الرئيس: وما دام المستخدَم ملازمًا لرئيسه فلا بد له من مجاملته وملاطفته ما استطاع؛ لتوقي غضبه في بعض الأحوال الداعية، ولكسب تسامحه في حالة غلطه أو تقصيره، ولا يخفى أن البشاشة ولطف العشرة يخففان كثيرًا من تعب المستخدَم في عمله، ويحببان رئيسه به، ومن حسن المجاملة أن يحترم المرءوس رئيسه كما يجب، وألا يغض من مقامه مهما تسامح الرئيس به وتبذَّل؛ لأنه يحمله بذلك على احترامه هو.

(٤) الاستقامة في عمله: فيجب عليه أن يقوم بواجباته حَقَّ القيامِ في غياب رئيسِه كما في حضوره، ويتقن عمله ما استطاع كأنه له، ويكون غيورًا على العمل مبتغيًا نجاحه، حتى إذا اهتدى إلى عمل ما يفيده عمد إليه، ولو كلفه من المشقة غير ما يجب عليه، ومتى أدرك رئيسه إخلاصه وغيرته فضَّله على سواه، وإذا كان الرئيس كريم النفس موسرًا كافأه.

(٥) الإخلاص في معاملة زملائه الذين يشتغل معهم: فلا يشي بهم، ولا ينم عليهم، ولا يغتابهم لدى رئيسه، ولا يدس دسائسَ لهم؛ لئلا يشوش إدارة العمل ويخل بحركته، حتى يضطر الرئيس أن يبحث عن السبب؛ فيعلم أنه هو فيطرده؛ فيكون هو قد بحث عن خزيه بنفسه. ومهما بالغ سيئ النية في كتمان مكره فلا بد أن تكشفه الأيام لولي أمره؛ فيقع في غائلة شره.

وقد يكون المرء رئيسًا ومرءوسًا معًا كما في دوائر الحكومة، فيجب أن يكون أفضل الناس في استعمال السيادة؛ لأنه يعلم حالتي المرءوس والرئيس من نفسه، ويعرف حقوقهما جيدًا، فعليه أن يتحاشى أن يبخس غيره حقه.

ثم إن الخدمة والتوظف يميتان في المرء حب الاستقلال، ويلاشيان سجية الاعتماد على النفس كما بيناه في فصل الاستقلال؛ فراجعه هناك، وأصخ لما قيل فيه.

(٦) المهن الأدبية

قصرنا الكلام في فصل الصناعة على الصنائع اليدوية، فبقي علينا أن نتكلم عن الصناعات الأدبية التي يعول فيها على العقل والعلم أكثر من اليد. والمشهور من هذه الصناعات: الطب، والصيدلة – وهي تجارة بقدر ما هي صناعة – والمحاماة، والهندسة، والكتابة، والصحافة، والتعليم. ولا بد لطالب أي هذه الصناعات من الإلمام بها جيدًا، وبما أنها مجهولة من العامة، ولا يُتَوَصَّلُ إليها إِلَّا بَعْدَ الدرسِ الطويل، حظرت الحكومات استعمالها إِلَّا بَعْدَ تجاوز الامتحان بها في الكليات الكبرى الرسمية، ونيل الشهادة بها؛ دفعًا للتدجيل. على أن الكتابة والصحافة والتعليم يندر أن تدقق الحكومات بأمرها؛ لقلة ما يترتب عليها من الضرر بالناس.

ولا يخفى عليك أن العمل بإحدى هذه المهن يستدعي بحسب الظاهر «القوة العقلية»، ولكنه بالحقيقة يستدعي «القوة المالية» أيضًا؛ لأن الطبيب مثلًا لم ينل شهادة الطب إلا بعد إذ صرف مبالغَ طائلةً في سبيل تعلمه، فتلك المبالغ هي رأس ماله، فينبغي أن يحسَب حسابها في ميزانية هذه الصناعة، ولهذا السبب لا ينكر على الطبيب أن يأخذ أجرة العيادة قيمة وافرة؛ لأنه كان في أيام تعلُّمه يبذل الدراهم بسخاء، ويذيب دماغه في صحف الكتب، فهو قد زرع كل زرعه في فصل الصبا؛ ليحصده في بقية فصول حياته، وقس على الطبيب المحامي وغيره من ذوي الحرف المذكورة.

وبما أن الوالدين هم الذين غالبًا يختارون هذه الصناعات لأبنائهم، والأبناء قلما يفهمون جيدًا معنى مستقبلهم، فعلى الوالدين أن يترووا مليًّا قبل اختيار هذه الصناعات لأبنائهم، ويتحققوا جيدًا رواجها في البلاد التي يزمع أولادهم أن يعيشوا فيها، وثم ينظرون إلى ثروتهم؛ ليعلموا إن كانوا قادرين أن ينفقوا النفقات اللازمة لتعليمهم، ويحسبون أكثر نفقة تنفق عادة في سبيل ذلك؛ لئلا يخيب ظنهم ويعجزوا عن تكملة النفقة، فيذهب ما أنفقوه قبل الحصول على الشهادة سدًى.

وأخيرًا يجب أن يتأكدوا جيدًا درجات قوى أبنائهم العقلية؛ ليعلموا ما إذا كانوا قادرين أن يتعلموا الصناعة المختارة لهم في السنين المفروضة، ويتجاوزوا الامتحان لنيل الشهادة، وإلا فكأنهم يبنون على شفير هار، وتذهب النفقات أدراج الرياح، وكثيرًا ما يجهل الوالدون حقيقةَ ذكاء أبنائهم؛ لأن عين الحب عمياء، فالأفضل ألا يغتروا، بل يجب أن يقتنعوا بآراء معلمي المدارس الابتدائية التي يدرس فيها أبناؤهم؛ لأن الأساتذة أدرى بذلك منهم.

ويجب أيضًا أن تراعى أميال الأبناء إلى إحدى الصنائع؛ لأن الفتى أو الشاب لا يقدر أن يتعلم صناعة لا يميل إليها.

ذلك ما يجب أن يراعى في اختيار هذه الصناعات الأدبية، والاستعداد لها، وبما أن ذويها يتفاوتون بالنجاح في المهنة الواحدة، فلا بد من البحث المختصر في أسرار ذلك في كل صناعة على حدة، ولا نقصد

بذلك أن نشير على أهل هذه الصناعات بما ينجحون به؛ لأنهم يتلقون في مدارسهم ما يغنيهم بهذا الشأن عن مشورة غيرهم، وإنما نريد أن نطلع أي قارئ على خلاصة ذلك ومجمله؛ توفية للموضوع حقه.

الطبيب

أهم ما على الطبيب:

(١) التضلع الكافي في فروع الطب: فلا يكتفي بأن ينال الشهادة التي تسوِّغ له تعاطي صناعته؛ لأنه كثيرًا ما يتجاوز أحد طلبة الطب الامتحان بمساعدة ذاكرته، ولكنه يبقى قليل الإلمام بالصناعة فلا يعرف إلا كلياتها، ولا يدرك منها ما يدركه إلا بالحذق، وقوة الاستدلال، والتمرن العملي، على أنه يجب عليه أن يفهم أصول الصناعة جيدًا بالدرس والممارسة؛ ليتثبت من الداء، ويصيب الدواء، وإلا كان أشبه بالدجالين منه بالأطباء، ولا يلبث أن ينفضح جهله فتنتفي ثقة الناس به.

(٢) أن يبذل العناية الكلية في معالجة مرضاه، ويبدي اهتمامًا فائقًا، وغيرة كلية على حياتهم؛ ليثقوا به، ويميلوا إليه، ويفضلوه على سواه، ويذيعوا مهارته وغيرته.

(٣) أن يكون لطيفًا بشوشًا وديعًا ليُستَحَبَّ، وأن يجامل الناس كثيرًا، ويحادث المريض وأهله فيما يتعلق بمرضه؛ لتسكين روعهم، وأن يبين

لهم العلل والمعلولات، والأسباب والنتائج، ما أمكن؛ ليكونوا كأنهم على هدى، وليثقوا بإخلاصه. ولا يخفى أن الطبيب أجدر الناس بالمجاملة.

(٤) إذا صادف الطبيب حظًّا سعيدًا في بداءة تعاطيه صناعته بأن شُفِيَ بضعة من مرضاه الذين في درجة الخطر، أو نجحت عملياته الجراحية الأولى اشتهر أمره، واعتقد الناس بمهارته؛ لأنهم لا يثقون بشهادته، ولا هم بخبيرين بفنون الطب؛ ليعلموا مقدار علمه، ولكنهم ينظرون إلى أعماله، ويحكمون بحسبها، فعلى الطبيب الجديد أن يجتهد في معالجة مرضاه، وفي إتقان عملياته، ويعرض نفسه بالأكثر إلى المرضى الذين شفاؤهم أقرب إلى الإمكان من شفاء غيرهم.

(٥) في المدن الكبيرة أفضل للطبيب أن يختص نفسه بفرع من فروع الطب ليشتهر ويعالج كثيرًا.

المحاماة

كل ما هو لازم للطبيب لازم للمحامي أيضًا، ويزاد عليه أن يكون المحامي طلق اللسان، فصيح الكلام، قوي الحجة والبرهان؛ بحيث يرضي موكله، ويقنعه بمقدرته وكفاءته.

ولكي يحرز المحامي الشهرة يجب أن يتجنب الدعاوى التي لا يأمل نجاحها، والتي يعرف أنها خاسرة من طبعها، ولو دفع له صاحبها المبلغ

الوفير أجرها؛ لأنه إذا شاع أنه خسر إحدى القضايا لا يعزو الناس خسرانها إلى بطلانها، بل إلى جهله! ولذلك يحجم أصحاب القضايا عنه.

الهندسة

المهندس يكون على الغالب مستخدَمًا في حكومة أو دائرة أشغال كبيرة، فواجباته واجبات المستخدَم تمامًا، ويزاد عليها أنه يجب أن يكون ذا أهلية كافية؛ لأنه تحت مسئولية عظيمة؛ فهو المشير والآمر والناهي في كيفية تشييد المباني ورسمها، ولهذا فهو مسئول عن اختلالها، وعلى هذه المسئولية يتوقف ترقيه أو تقهقره.

الكتابة

هذه الصناعة جليلة لقلة النوابغ فيها، والكتبة هم أرفع الناس مقامًا في التاريخ، ولكتابات الكتبة في بلاد العلم قيمة غالية، وربما أثرى بعضهم من شق قلمه، وأما في بلادنا فالكتابات قليلة القيمة، ولو كانت وحيًا؛ لأن الجهل لم يزل أعمَّ من العلم في البلاد، فأهل العلم والكتبة في بلادنا لا ينالون البُلْغَةَ من العيش إلا بشق النفس قبل شق القلم.

والكاتب المفلح هو الذي يكتب ما يفهمه قراؤه، وما يمس عواطفهم أو يتوقون إلى معرفته، وليس من غرضنا بيان شروط الكتابة، بل بيان منزلتها.

الصحافة

للصحافة شأن عظيم جدًّا في البلاد المتمدنة، وأهلها ذوو ثروات طائلة، ومحرروها يُنقدون رواتب وافرة، وصناعة التحرير هناك لا تقل قيمة عن سائر المهن الأدبية، أما الصحافة في بلادنا فأسوأ حالًا من الكتابة والتأليف.

وقلما تروج الصحف في هذه البلاد لحسن تحريرها، بل لدهاء مروِّجيها أو لتحزُّبها وتطرفها ونحو ذلك، أما الصحف والمجلات المعتدلة المفيدة فقليلة الرواج.

التعليم

مهنة من أشرف المهن؛ لأن المعلم يربي العقول إلا أنها لا تزيد على بقية المهن الأدبية قيمة؛ لوفرة الأساتذة والمعلمين، وواجبات المعلم كواجبات المستخدَم، ويزاد عليها أن يكون المعلم طويل الأناة، يحتمل مضاجرة التلامذة، وعليه أن يبذل جهده في محاسنتهم وملاطفتهم؛ لكي يبقى مسرورًا بينهم، وإلا كايدوه وناكدوه.

الباب الثالث

الاقتصاد

أبنَّا في البابين السابقين كيفية السعي إلى الثروة والحصول عليها، بقي أن نبين في هذا الباب كيفية إنماء الثروة، والاحتفاظ بها على القليل، أو جعل الدخل يكفي النفقة على الأقل، وذلك «بالاقتصاد».

الفصل الأول

حقيقة الاقتصاد

الاقتصاد تدبير يُقصد به إلى إنماء الثروة بحيث يُبْذَلُ من القوى أقل، ويُكتسَب ريعٌ أكثر؛ لإكثار وسائل الراحة والرفاهة؛ وهو نوعان: «اقتصاد سياسي»، و«اقتصاد شخصي».

الاقتصاد السياسي: تدبير اجتماعي يقصد به إلى إنماء ثروة الأمة، وتقسيمها على الأفراد، وإنفاقها في سبيل الرفاهة، وتحسين أحوال المعاش، وترقية البلاد في سلم الحضارة والمدنية؛ ولذلك يكون للحكومة يَدٌ في هذا التدبير فتنشئ المدارس لتعليم الناشئة، وتسهِّل الطرق لتحسين زراعة البلاد وصناعتها، بأن تنشئ البنوك لمساعدة الفلاح والصانع، وتضرب الرسوم على الواردات الأجنبية؛ لكيلا تحل محل حاصلات البلاد التي من نوعها، وعلى الصادرات؛ لكي لا تخرج من البلاد وهي في حاجة إليها، إلى غير ذلك.

والاقتصاد الشخصي: تدبير فردي يقصد به إلى إنماء ثروة الفرد أو الأسرة؛ لاتقاء الإعسار، والتمتع بالإيسار، والرفاهة على الدوام.

وبين نوعي الاقتصاد المذكورين عداء طبيعي لا بد منه، وهو سبب تفاوت الأفراد بالغنى والفقر، والسعادة والشقاء. وسبب هذا العداء

استحالة تقسيم الريع بالتساوي، أو بالنسبة إلى ما يُبذل من القوى البشرية – عقلية وبدنية – لأنه يُقسم بالنسبة إلى «القوة المالية» مضافة إلى القوتين: البدنية والعقلية. وبما أن «القوة المالية» هي أعظم القوات، والناس يتفاوتون كثيرًا بامتلاك مقاديرها، وقليلًا بامتلاك القوتين الأخريين، فالتقسيم يجب أن يكون بالنسبة إلى ذلك التفاوت؛ أي أن ذا المال الكثير ينال من الريع أكثر، وقلنا: إنهم يتفاوتون قليلًا بامتلاك «القوتين: العقلية والبدنية»؛ لأنهم يولدون متساوين بهما، وثم تنمو «القوى العقلية» بالتربية والتعليم، ولا يتفاوت الأفراد بها تفاوتًا فسيحًا إلا ببذل وقت ومال؛ ولذلك يضاف هذا التفاوت بدرجات القوى العقلية إلى تفاوت القوى المالية، أو بالحري يعتبر التفاوت الأول من الثاني ويجمل معه.

والسبب الآخر لذلك العداء هو تسابق الأفراد في حلبة هذا الاقتصاد، وفوز القوي على الضعيف، والغني على الفقير بلا بد؛ لتفاوت الأفراد بالقوى، ولا سيما «القوة المالية» —— كما تقدم —— فيزداد القوي قوة، والضعيف ضعفًا حتى لقد يلتهم هذاك هذا ويفنيه.

ولإيضاح ذلك نضرب هذا المثل: كان قبل إنشاء الترامواي في القاهرة كذا حميرًا للركوب، وكذا مركبات تجرها الخيل، فانتبه بعض المتمولين لمشروع الترامواي، واشتركوا بإنشائه بأموالهم، فأغنى الترامواي الناس عن الحمير وعن قسم من المركبات؛ لأن أجرة الترامواي أقل جدًّا من أجر الحمير والمركبات، حتى أصبح الذي لم يعتد أن يركب حمارًا أو مركبة يركب الترامواي؛ لرخصه.

فترى أن الترامواي قد سهَّل أمر الركوب كثيرًا بأجرة أقل، ونفع الذين كانوا يركبون الحمير والمركبات بأن وفَّر لهم فرق الأجرة، وأراح الذين كانوا يمشون؛ لعدم استطاعتهم أن يدفعوا أجر المركبات والحمير الكثيرة، وعاد على الشركة التي أنشأته بالأرباح الطائلة، ولكنه من الجهة الأخرى أضرَّ بالحمَّارة وأصحاب المركبات ضررًا بليغًا؛ إذ سابقهم إلى باب رزق كانوا يسترزقون منه، وزاحمهم فيه، وربما ابتأس البعض بسببه إذا لم يكن له باب للرزق غير حماره أو مركبته.

وهكذا إذا تألف لكل صنف من العمل شركة مالية تتعاون لتحسينه وتكثيره، وتستخدم له أسهل الطرق، وتسخر «قوات الطبيعة» على عمله كالكهربائية والبخار، وتجعله رخيصًا بحيث يُقبل الناس عليه دون غيره تزداد ثروة البلاد عمومًا، وتتوفر وسائل الرفاهة والراحة، ولكن تصبح أبواب الرزق كلها في أيدي المتمولين الأفراد. وأما عامة الناس فيضيق ذرعهم، وربما يموت أكثرهم جوعًا.

والذي يطلع على أحوال هذه الشركات في أميركا، ويعلم كيفية تدابيرها وحيلها المالية حتى صار كل صنف من التجارة والعمل في يد شركة كأنها محتكرة له، وأصبح العامة لا عمل لهم، يفهم جيدًا معنى العداء بين «الاقتصاد السياسي» و«الاقتصاد الشخصي». ويظن بعض علماء الاقتصاد الأميركيين أنه إذا استمرت هذه الشركات في أميركا على هذه الحال نفد صبر العامة، وثاروا على أرباب الأموال يطالبونهم بأنصبة من ثرواتهم حسب مبادئ الاشتراكيين.

و«الاقتصاد الشخصي» وحده موضوع بحثنا في هذا الكتاب، وقد تبسَّطنا فيما تقدم؛ لكي نوضح الفرق بين الاقتصادين، ونبين مركز الاقتصاد الشخصي الحرج؛ ليعلم القارئ أهميته، ووجوب الاهتمام به.

و«الاقتصاد الشخصي» يقوم بالتوفير والتثمير، وفيما يلي بيانهما.

الفصل الثاني

التوفير

(١) حقيقة التوفير

التوفير هو الحد الأوسط بين التقتير والتبذير، وشرطه أن يكون الإنفاقُ أقلَّ من الدخل، ولو زهيدًا جدًّا بحيث تُجمع ثروة من المتوفرات مع الزمان، ولا يخفى أن للثروة المجموعة من المتوفرات الزهيدة فائدتين عظيمتين؛ أولاهما: أنها تكون مالًا احتياطيًّا يُلجأ إليه عند مسيس الحاجة في حالة مرض أو عجز أو عسر؛ لوقوف دولاب العمل أو نحو ذلك إلى أن يفتح الله باب الفرج، وثانيتهما: أنها تكون قوة إضافية تثمر في تجارة أو صناعة، أو تُقْرَض بالربا، أو غير ذلك، بحيث تكون ذات ريع لتنمو وتتكاثر من نفسها مع الزمان.

وبما أن المرء يجهل أحوال الزمان، ولا يأمن صروف الأيام، ولا يدري ما إذا كانت غبطته تدوم، أو باب رزقه يبقى مفتوحًا، فعليه أن يستعد للأيام قبل وصولها، وأن يتدارك الإعسار قبل الوقوع فيه بأن يجمع في أيام إيساره ونعماه ما يتلافى به إعساره وبلواه. فلا تغتر بابتسامات الزمان؛ فقد تتحول يومًا ما إلى عبوسة، فإذا لم تدَّخر من تلك الابتسامات إلى أيام العبوسة تحولت سعادتك إلى شقاء، فالتوفير لازم لكل إنسان؛ تحاميًا لنوائب الأيام، وتفاديًا للإعسار.

وبما الإنسان يبتغي دائمًا المزيد من السعادة، فعليه أن يدَّخر قسمًا ولو زهيدًا من كسبه؛ ليجعله ثروة يثمِّرها، أي ينميها شيئًا فشيئًا من ريعها ومن متوفراته، وكلما نمت ثروته اتسع إيساره، ووفرت سعادته.

وما من ثروة وُجِدَتْ كما هي، بل كل ثروة كانت في الأصل متوفرات قليلة جدًّا، فأضيف إليها ريعها، ومتوفرات أصحابها، وعلى تمادي الأيام أصبحت ثروة طائلة، وكل أغنياء العالم كانوا أو كان آباؤهم قبلهم فقراء، وباقتصادهم في المعيشة وتوفيرهم جمعوا ثرواتهم الضخمة، فجمع الثروة ممكن لكل إنسان إذا وفر من كسبه جزءًا منه، وثمَّر المتوفر.

وما من عمل يُسْتَسْهَلُ إلا متى صار عادة، فإذا حاول المرء التوفير استصعبه في أول الأمر، ولكن إذا زاوله برهة وواظب عليه تعوَّده واستسهله، ومتى وفرت النقود بين يديه شعر بقوة جديدة له، وذاق طعم الإيسار، وإذ ذاك يستلذ التوفير بعد إذ كان يعافه، وكلما نمت ثروته قليلًا اشتد ساعده، ووفر كسبه، وبالتالي تسارعت ثروته في النمو، وهكذا لا يمر عليه وقت طويل حتى يصبح في جملة المتمولين المعدودين، وإذ ذاك يتسنى له الإنفاق في سبل هنائه أكثر مما كان ينفق يوم كان بلا ثروة، ومع ذلك تزداد توفيراته لسعة يده؛ إذ تصير فضلاته أكثر مما كانت قبلًا.

وما أشقى الرجل الذي يبسط كفه لأجل رفاهته وجاهه في أيام إقباله، وينفق كل أرباحه في سبيل ملذاته، حتى إذا أُقفِل باب رزقه أو قصر عن العمل؛ لعلة أو عجز يكفهرُّ جوُّ نعماه؛ إذ لا يجد في كفه غرشًا يبتاع

به ما يسد رمقه، وهيهات أن يرى صديقًا يشفق عليه في شدته كما كان يتعشقه إبَّان عزه. وأشقى منه الرجل الذي ينفق أكثر مما يكسب! فلا بد أن يكثر مدائنوه فيطالبونه، وإذ لا قِبَلَ له على الإيفاء يقاضونه أمام القضاء فينفضح أمره، وإذ ذاك تسقط مكانته، وتزول الثقة به، فيحتقره الأقران، ويصبح لا نصير له ولا مجير.

فلكي ينجو المرء من جور الزمان وصروفه، ويأمن السقوط من مقامه في الهيئة الاجتماعية، ويتفادى ذل السؤال، ويستغني عن جميل الأصحاب يجب أن يدخر من كسبه جزءًا يتكل عليه إذا مست الحاجة، ولكي يزداد سعة ورخاء وغبطة يجب أن يوفر ما استطاع مصممًا على جمع ثروة تزيد كسبه؛ لتنطلق يدُه في اقتطاف ثمار الهناء والرخاء، وليتمتع بخفض العيش.

ولكي يستطيع الإنسان التوفير يجب أن ينفق بحكمة. ومن أوجه الحكمة في التوفير ما يأتي:

(١) أن يكون الانتفاع على قدر النفقة: أي لا تبذل درهمًا إلا بقدر ما تنتفع؛ فقد يشتري رجلان كل منهما بذلة، وتكون كلتا البذلتين لائقتين ومتساويتين بالثمن، على أن إحداهما أمتن، والأخرى أجمل، فصاحب البذلة الأولى أكثر حكمة من الآخر؛ لأنه انتفع أكثر ببذلته. مثال آخر: دخل رجلان إلى أحد الملاعب في أوائل التمثيل، ولما انتهى الفصل الأول ذهب أحدهما إلى ملعب آخر فحضر فصلًا فقط، ثم ذهب إلى ملعب آخر أيضًا، فالأول حضر تمثيل رواية كاملة، ودفع ثمن «تذكرة دخول»

واحدة، والآخر لم يحضر رواية كاملة، ومع ذلك دفع ثمن ثلاث «تذاكر»، فذاك من غير بد كان أوفر حكمة من هذا؛ لأنه تمتع بالتمثيل أكثر. وقس على هذين المثلين أمثلة كثيرة تبين طرق الإسراف والحكمة في الإنفاق.

(٢) اقتناء اللازم فقط: أي لا تقتنِ إلا ما أنت في حاجة إليه لا كل ما تشتهيه؛ لأن الإنسان يشتهي كثيرًا، ولكنه يحتاج قليلًا؛ فقد تبصر عصًا جميلة فتشتهي أن تقناها، ولكنك لا تحتاجها؛ لأن عندك عصًا، ومن الإسراف أن تبتاع بذلة وعندك بذلات كافية، ومن الحماقة أن يقتني الصانع مركبة، أو يسكن قصرًا فخيمًا وهو لا يكاد يكسب نفقتهما.

(٣) أن تكون درجة المعيشة مساوية للمكانة الاجتماعية: أي أن تنفق على معيشتك بحسب مقتضى منزلتك في الهيئة الاجتماعية، وكل ما تنفقه علاوة على ذلك تخسره؛ لأنه لا داعي له، ولا فائدة منه، ولا سيما إذا كان يذهب في سبيل الجاه والمظهر؛ لأن تطاول المرء إلى حالةٍ أرفع من حالِهِ قلما ينتهي بغير الهوان. وقد يكتسب بعض الناس — ولا سيما الشبان — كثيرًا، ولكن ليس كل ما يكتسبه المرء يجب أن ينفقه، بل يجب أن يكون الإنفاق بحسب الاقتضاء مهما كان الدخل وفيرًا، والفاضل عن النفقة اللازمة يوفَّر. ومن الحماقة أن ينفق الموسر كل دخله على ما هو في غنًى عنه.

(٤) أن يكون الخرج أقل من الدخل في كل حال: وإلا استحال على الإنسان أن يدخر ثروة ولو زهيدة؛ لينفقها في أيام عسره، وإذا كان

دخل المرء لا يكفي نفقاته؛ فالأولى به أن يغير حال معيشته، وأفضل له أن ينزل درجة من مكانته من أن يبقى فيها وهي متداعية متقلقلة؛ لئلا يسقط منها، ويكون سقوطه هائلًا.

على أن بعض الناس يحاولون أن يتظاهروا بأوجه مما هم؛ إما ليطاولوا من هم أكثر وجاهة منهم، أو لكي يحافظوا على جاه كان لهم فكادوا يخسرونه بحكم صروف الأيام، وإنما هم يحاولون إدراك ما هو فوق طاقتهم؛ لأنهم يخجلون من مظهر الفقر، ولو أنعموا النظر في حالتهم ومصيرهم لرأوا أن تلك المحاولة تؤدي بهم إلى الفقر طبعًا؛ لأنهم وهم يظهرون أرفع من منزلتهم ينفقون أكثر مما يكسبون، ومآل هذا الأمر إلى المديونية طبعًا، والدين باب الخراب، والخراب دار الفقر لا محالة.

والحقيقة أن الفقر لا وجود حقيقي له؛ لأنه مهما كان المرء معسرًا وقليل الدخل يمكنه أن يكون غنيًّا إذا جعل نفقته أقل من دخله، وإن كان ذلك صعبًا في بعض الظروف، وهو ليس بصعب إلا على من يستحي من مظهر الفقر كما قلنا متى كان يتطلع إلى من هم أرفع منه، ولكن إذا كان ينظر دائمًا إلى من هم دونه يجد نفسه غنيًّا.

فالأسلوب الذي يتخذه هؤلاء المغرورون للهرب من الفقر هو نفسه مفض بهم إليه، ولا نجاة من الفقر الذي يتحاشونه إلا بأن يتظاهروا به لكي يتسنى لهم التوفير والتثمير؛ بغية جمع ثروة تنتشلهم من وهدة الفقر التي يحاولون الصعود منها.

(٥) النقد في الحال: أي أن تدفع ما تبتاعه أو يستحق عليك في حينه، وهذا يستلزم ألا تشتري شيئًا بالنسيئة، ولا تستدين لتشتري على أمل أن تقبض أجرتك أو تستوفي مالك بعد حين فتدفع ما عليك؛ ذلك لأنك لا تعلم ما إذا كنت تقبض ما يستحق لك، ولا تعلم ما قد يطرأ عليك من الاحتياجات التي هي ألزم لك مما تبتغي أن تقتنيه بالنسيئة.

فاعتبر أنك لا تملك من النقود إلا ما هو في جيبك فقط: وأن الذي لك من المال أو الأجرة عند الغير ليس لك ما دام في قبضة غيرك، فإذا اعتمدت على هذه القاعدة نجوت من المديونية.

ثم لا يخفَ عليك أن ما تبتاعه بالنسيئة من حوانيت التجارة هو أغلى مما تدفع ثمنه في الحال؛ لأن التاجر يضيف إلى ثمنه ربعه، وذلك في مقابل فائظه، وافتراض عجزك عن دفعه، فترى إذًا أن النقد في الحال ينجي من المديونية والغبن.

(٦) القيد: أي أن تقيد في دفترك الخصوصي دخلك وخرجك يوميًّا؛ لتعلم ما لك وما عليك، فلا تقع في ورطة الدين، وإذا لم تفعل ذلك بل بقيت جاهلًا ما لك وما عليك؛ لم يكن لك ما يكف يدك عن الإسراف.

(٧) التوفير اليومي: أي أن تفرز كل يوم أو أسبوع أو شهر قدرًا معينًا من دخلك، وتحبسه عنك كأنَّه دَين عليك تُوفِّيه، ولك ذلك بأن تودعه بعض المصارف الاقتصادية؛ كصندوق التوفير في البوستة أو نحوه.

وبالحقيقة: إن إيداع قيمة زهيدة يوميًّا في صندوق، أو مع قريب أو صديق ليست بالأمر الصعب على أحد؛ لأنها لا تؤثر في نفقاته اليومية تأثيرًا يشعر به، ولكن هذه القيمة الزهيدة تصير مع الزمان ثروة كبيرة، والثروة تحبب المرء بها، وتجعله يرغب في إنمائها وتكثيرها، ولهذا يصبح التوفير بعد ذلك سهلًا عليه.

(٢) التبذير

التبذير آفة الدخل والثروة، وهو التطرف في الإنفاق، ونقيضه التقتير، والتوفير وسط بينهما، وبالجملة يقال: إن كل ما يُنْتَقَضُ من وجوه الحكمة في التوفير التي مرَّ بيانها يُعَدُّ تبذيرًا، على أن هناك وجوهًا للتبذير يتعمدها المسرفون الأغبياء تعمدًا، فلا نرى بدًّا من الإلماع إليها، وبيان مغبتها السيئة تحذيرًا منها.

كل دواعي التبذير ترجع إلى اثنين: «التطاول إلى جاه أعلى»، و«إطلاق العنان للشهوات»، وكلا الأمرين ناجمان عن الغرور.

أما الغرور في الأول فهو أن المغرور يتطلع إلى جاه من هو أعظم منه، وأرفع مكانة، وأكثر سعة ويطاوله، وهذا يستلزم أن ينفق المرء كل دخله أو أكثر منه حتى يضطرَّ أن يستدين لأجل هذا الغرض، ولكن هذا الجاه الذي يستتر به رقيق جدًّا وشفاف ينفذه نور الحقيقة، فلا يلبث أن تظهر من ورائه حالته المالية، ويتضح أمره؛ فتنتفي الثقة به، وتقف حركة عمله، وبالتالي يأفل نور مجده الباطل، ويكون هبوطه بقدر ارتفاعه؛ بل

أدنى، والعاقل يوفر في بادئ الأمر ويجمع ثروة، ويجتهد في إنمائها حتى يصير كسبه أكثر مما يلزمه؛ لمجاراة من هو أعظم منه فيجاريه، وحينئذ يتسنى له أن يكون عظيمًا مثله.

وبعض الأغبياء يسرفون على أمل أن يوفوا مما يقبضونه من رواتبهم الشهرية بعد أيام، أو مما يؤملون أن يكتسبوه من أبواب الكسب غير المؤكدة، فلا يندر أن يخيب أملهم. ووجه غلطهم أنهم لا يحسبون أن راتب الشهر مُعَدٌّ لنفقة الشهر التالي لا الماضي! وأنهم إذا كانوا ينفقون في الشهر الحاضر راتبي هذا الشهر والذي يليه، فليس لهم ما ينفقون في الشهر التالي، وأنهم لا يفتكرون بأن الكسب الذي ينتظرونه قد لا ينالونه؛ لطروء ما لم يكن في الحسبان. والمقتصد الحكيم لا ينفق إلا مما في يده من النقود، ولا يحسب ما له في ذمة غيره، أو ما ينتظره من الأرباح غير المقررة ملكًا له؛ لئلا يخيب ظنه. وما أجهل من يستدين لينفق على أمل أن يوفي في المستقبل، كأنه يستغني في ذلك المستقبل عن الإنفاق! وهكذا يتراكم الدين عليه فينوء به.

وأما الغرور في الثاني فهو أن المغرور مهما كثر دخله أنفقه في سبيل شهواته الدنيوية، وعلى التمادي في سبيل اللهو والبطالة، والانغماس في الرذائل، يتعود التبذير، ويتطوح فيه بحيث لا يعود دخله يكفيه فيرزح تحت ثقل الدين. وهب أنه لم يستدِنْ فلا يكفل لنفسه الاستمرار في العمل، وفي درجة كسبه، بل لا يندر أن يعرض له ما يستوقفه عن العمل، ويقفل باب رزقه: كالمرض أو الكساد أو العجز، إلى غير ذلك، فأنى له إذ ذاك أن

يسرف، أو على الأقل أن ينفق على الضروريات إذا لم يكن قد وفر شيئًا إبان إيساره.

ولعمر الحق، إن الذين يسرفون في هذا السبيل إنما هم عمي البصيرة لا يفكرون في يومهم بغدهم، ولا ينظرون إلى العواقب إلا وهم فيها، فيفوتهم تلافي أخطائهم، ومهما كانت ثروة الواحد منهم عظيمةً يبددها في برهة قصيرة؛ لأن البطالة هاوية عميقة تبتلع أعظم الثروات، وأكبر المواريث. ومن غريب أمر المسرفين أنه لو كان منهم فقراء يتسولون في الشوارع إذا أعطى الواحد منهم غرشًا أنفقه في الحانة، أو اشترى به حشيشًا أو تبغًا! فتعجب!

وأهم أوجه الإسراف في سبيل الشهوات إدمان المسكر، ولعل القارئ يظن أن السكر لا يعد إسرافًا إلا للذين لا يكسبون ما يكفيهم نفقاتهم كلها، ونفقات الأشربة الروحية معها، وأما الأغنياء وذوو المكاسب الطائلة فلا تؤثر نفقات الأشربة الروحية بماليتهم! فهذا الظن وهم باطل؛ لأن إدمان المسكر آفة كل ثروة وكسب على الإطلاق. نعم، لو اقتُصر به على أثمان الخمور فقط لما عُدَّ إسرافًا عند ذوي الألوف وعشرات الألوف من الدنانير، ولكنه – كما لا يخفى على الخبير – يقود إلى جميع الرذائل التي تستهلك الثروة، وتلهي عن العمل.

وهاك بيان ذلك: من خواص الخمرة – كما لا يخفى – أنها تهيج في مدمنها عاطفة الكرم إلى حد التبذير، فَيَهَبُ ويمنح من غير حساب، حتى

إذا طُلب منه أثناء سكره أن يهب ماله كله دفعة واحدة فقد يفعل! وأيضًا تُعوِّد القناعة، ومتى خمد الطمع في قلب الإنسان ترددت رجلاه في السعي، وتوانت يداه في العمل؛ فيصبح راضيًا بما يكسبه في نهاره؛ لينفقه في ليله بين الكأس والوتر.

وقد حقق الاختبار أن الذين يُدمنون المسكر يتوانون في أعمالهم جدًّا، ولا يهتمون بمستقبلهم؛ لأنهم لا يفكرون إلا بحاضرهم فقط، ولهذا يفضلون ساعة لهو لدى الكأس على ربح مبلغ وافر، فينتهزون الفرص للمنادمة وتعاطي الراح، ويتركون أعمالهم، ولو كان لهم من ورائها مال قارون؛ لهذا السبب يعد إدمان المسكر آفة الثروة على الإطلاق. ولو يمكن الإنسان أن يقتصر على تناول القليل من الأشربة الروحية إذا تعودها لما كان من حرج على الموسر أن يتعاطاها بالاعتدال بحيث لا تضر صحته.

ولكن الغريب من أمرها أن المصيبة منها في الكأس الأولى؛ لأن أعقل الناس وأقواهم وأشدهم عزمًا إذا تجرَّع الجرعة الأولى لا يقدر أن يكبح جماح هواه عن الثانية فالثالثة ... إلى أن ينطرح نشوان بين حي وميت! ومتى صحا من سكره لا يلبث أن يعود إلى الكأس؛ لأن عادتها أقوى العادات سلطانًا. هذا من قبيل ضررها المالي. أما أضرارها الصحية والأدبية فأعظم، وهي لا تخفى على العاقل الحذور.

بقي الإسراف في سبيل الشهوة الحيوانية، وهو أعمق هاوية تلقى فيها الثروة فلا تملأ منها قعرها، ولو أمكن إحصاء أموال المسرفين لَوُجِدَ

أن الجانب الأعظم منها متسرب إلى تلك الهاوية. والحماقة في هذا النوع من الإسراف أشد من كل حماقة؛ لأن الغرض الذي يرمي إليه المسرف الأحمق عن قوس هذا الإسراف يمكن أن يصيبه بسهم اقتصادي فيناله ملءَ أمنيته، ذلك بأن يتزوج زواجًا «موافقًا» فيعيش عيشة نظامية موافقة للطبيعة، وملأى من الهناء والغبطة والسعادة. أما المتزوجون المسرفون في ذلك السبيل فما عذرهم؟! وكيف ينتصحون؟! لا نعلم!

ومن أوجه الإسراف أيضًا المقامرة والنصيب والمضاربات ونحوها، وبما أن المقامرين والمضاربين يعدونها طرقًا من طرق التثمير؛ فنثبت ضلالهم في فصل «التثمير» الآتي.

(٣) التقتير

وبما أن الغرض من التوفير لجمع الثروة الاحتياط لأيام العسر والعجز، والتمتع بالراحة، والتنعم بالعيش الهنيء، فالتقتير يُعَدُّ رذيلة كالإسراف؛ لأنه إنفاق أقل من مقتضى الحالة، فإذا كان المرء يجمع ويدَّخر، ويعيش عيشة خشنة فلا يأكل طيبًا، ولا يلبس ناعمًا، فلماذا يجمع؟! ولمن؟!

على أن التقتير داء يصاب به بعض الناس، ويأبون الاستطباب منه، ولو اكتسوا كل يوم من العار ثوبًا قذرًا؛ لأن لذة المقتر إنما هي في جمع المال لا في إنفاقه! فسبحان مفرق العقول!

الفصل الثالث

التثمير

(١) ماهية التثمير

تثمير المال استخدامه في عمل لينتج منه ربح، وقد علمت أن المال قوة أجنبية عن الإنسان يمكنه أن يملك منها كثيرًا جدًّا، ويحسن الإدارة في تثميرها، ويجتني منها ربحًا وفيرًا؛ ولهذا ترى التجار لا يخزنون المال في خزائنهم، بل يدفعون المقبوض منه كل يوم في يومه ثمن بضائع، ويوفون منه ديونًا؛ بغية أن يكسبوا ربحه، ومن الحمق أن يحبس المرء ماله في خزينته مهما كان زهيدًا! وما أجهل البخلاء والمقترين الذين يخفون أموالهم تحت الأرض أو في أعماق الزوايا، فلا هم يستفيدون منها، ولا غيرهم يستخدمها؛ لينتفع بها، ويقاسمهم ربحها!

ولكي تكثر ثروة المرء يجب أن يثمر ما يوفره فتنمو ثروته سريعًا، ومتى أصبحت جسيمة انقطع عن كل عمل إلى إدارتها، واكتفى بها عملًا. على أن تثمير المال يقتضي حكمةً وحذقًا واختبارًا؛ لئلا يخسره صاحبه أو لا يربح منه، فيجب أن يكون عارفًا كل طرق التثمير وتقلباتها وتغيراتها، وعالمًا بأفضلها وآمنها وأكثرها ربحًا.

فالطريقة التي يكون ربح المال فيها أكثر يجب أن تستحب من غير مراعاة ميل أو غرض، وفيما يلي بيان هذه الطرق.

(٢) اقتناء العقار

يُفَضَّلُ اقتناء العقار على غيره من طرق التثمير؛ لأن العقار مال محفوظ على الغالب، يؤمن ضياعه واختلاسه، إلا إذا اختل نظام الحكومة، وفُقد الأمن، وأصبحت البلاد فوضى بلا وازع، ولأجل هذه المزية يكون ريع العقار أقل من ريع ثمنه على الغالب؛ لأن الفرق بين ريع العقار، وريع غيره يُعتبر في مقابل سلامة المال من الضياع، ويجب أن يخرج من ريع العقار قيمة تعب صاحبه في إدارته، والعمل فيه، كما يجب أن تخرج سائر النفقات الأخرى، والباقي هو ريع المال الصافي، فإذا ظهر من هذا التعديل أن المائة في العقار لا تربح كما في غيره، ولا يمكن أن تربح بعدئذ، فمن الجهل أن يتمسك المرء بعقاره، والأفضل أن يبيعه إذا كان الثمن معتدلًا، وثَمَّ يرى طريقة أخرى لتثمير ماله.

وما أجهل من يستدين مالًا بالربا ليشتري عقارًا صافي ريعه لا يفي بذلك الربا، على أنه يستحسن أن يستدين المرء ليشتري عقارًا إذا رأى أن صفقته رابحة ربحًا ظاهرًا، حتى إذا أصلح حصل منه عاجلًا ريعٌ يوفي الربا، ويستهلك الأصل تدريجًا، فيجب في اقتناء العقار ملاحظة نظام البلاد، ومستقبل الأملاك فيها، ونحو ذلك.

(٣) المراباة

المراباة إقراض المال في مقابل فائظ يأخذه الدائن من المديون مع أصل ماله، وهي مباحة قانونيًّا؛ لاعتبار أن المال ذو ريع طبعًا، ولهذا حدد

القانون قيمة الربا، ولا تمدح المراباة إلا في البلاد التي تسهر حكومتها على حفظ الحقوق لذويها، وتروج حركة الأعمال فيها بحيث يندر الإفلاس، ويكون أهلوها أصحاب أملاك وعقارات؛ لتعتبر كضمانة للدين، والأفضل فيها أن يرتهن عقار المديون ضمانة للمال، حتى إذا عجز المديون عن رد المال بقي العقار في حوزة الدائن ملكًا حلالًا له؛ ولهذا لا يجوز أن يكون الرهن أقل قيمة من الدين، ويجب تحقق حال المستدين قبل تسليمه الدين لئلا يكون خادعًا أو سفيهًا لا تصح معاملته.

ومن الغلط أن يسلِّم المرءُ مالًا من غير أن يأخذ صكًّا به حتى من قريبه وأعز أصحابه؛ ليأمن ضياعه إذا طرأ ما لم يكن بالحسبان، وينجو من الندم، ولا حق للقريب أو الصديق أن يلوم قريبه وصديقه إذا طلب منه صكًّا أو رهنًا؛ لأنه يطلب ما هو حق وعدل، وإذا كان المستدين مصممًا على الإيفاء فلماذا يأبى أن يكتب صكًّا لدائنه أو يتذمر من طلبه للصك؟!

(٤) التجارة

التجارة أفضل طرق التثمير، وقد تكلمنا عنها قبلًا على قدر ما سمح المقام، ولا يستحسن تثمير المال بالتجارة إلا إذا كان المال كافيًا لتجارة تحتمل انقطاع صاحبه لها، واعتماده عليها، وإذا كان يربح منها أكثر من عمله الآخر، وإلا فالأفضل العدول عنها؛ لئلا يضيع المال؛ لعدم الطاقة على الاهتمام بتجارة صغيرة مع العمل الذي هو المسترزق الأصلي، ولهذا

لا يُعَوِّلُ على التجارة إلا الذين وفرت ثروتهم، ورأوا أنهم بتفرغهم لتثميرها بالتجارة ينالون ربحًا يساوي أجرة أتعابهم وريعًا كافيًا لمالهم. وأما ذوو الثروات الصغيرة فيُعَوِّلون على المرابة ونحوها؛ ليبقوا متفرغين لأعمالهم التي يسترزقون منها.

وكم من أناس كانوا في بادئ الأمر يشتغلون في صناعة حقيرة أو يخدمون في وظيفة وضيعة، ولكنهم بحسن تدبرهم واقتصادهم وفروا رأس مال، وعدلوا عن الصناعة أو الخدمة إلى التجارة، وبحسن إدارتهم أصبحوا من عظماء المتمولين!

(٥) الإيداع في البنوك

يؤثر الإيداع في البنوك الاقتصادية كصندوق التوفير في البوستة ونحوه على سواه من طرق التثمير متى كان المتوفر زهيدًا لا يكفي ثمن عقار، ولا رأس مال لتجارة، ولا يؤمن ضياعه مع المستدين، وإلا فطرق التثمير المذكورة آنفًا أفضل؛ لأن ريع المال في البنوك زهيد جدًّا، ولهذا لا يُودِعُ في البنوك الاقتصادية إلا الذين يوفرون من دخلهم قيمًا زهيدةً، فيجمعونها في البنوك الاقتصادية إلى أن تصير مبلغًا وافرًا يستخدمونه في إحدى الطرق الأخرى، فترى أن هذه البنوك وسيلة للتوفير وإنماء المال ولو قليلًا. ولا يودع في البنوك الكبرى إلا التجار الذين يعاملون البنوك فيقبضون ويدفعون حسب الاقتضاء، وأصحاب الملايين الذين لا يقدرون أن يديروها في طرق التثمير الأخرى.

(٦) المساهمة

الأسهم المالية هي أنصبة في شركة تقوم بمشروع مالي عظيم، وأرباح المشروع توزَّع على تلك الأسهم كما وزِّعت نفقاته عليها قبلًا، والغالب أن هذه الأعمال العظيمة التي تقوم بها شركات تكون كثيرة الأرباح؛ لما في التعاون على الأعمال الكبرى من المزايا الاقتصادية لتوفير النفقات، وتكثير الأرباح، وإلا قام كلٌّ بعمل خاص، واستغنى عن الشركة، وكفى نفسه مئونة مشاكلها؛ ولهذا يفضل تثمير المال بهذه الطريقة على سائر الطرق، وإذا بحثت عن أسباب الثروات الطائلة في أميركا وأوروبا وجدت معظمها الشركات المالية التي لم تعد تحصى.

على أنه يجب البحث عن حقيقة الشركة قبل شراء أسهم منها، أي تجب معرفة أحوال الذين أسسوا الشركة، والاطلاع على الثقة بهم وخبرتهم، ويجب أيضًا درس المشروع جيدًا، وتحقق نفقاته وأرباحه ومستقبله وسائر أحواله؛ لئلا يكون المشروعُ فاسدَ المبدأ، والمؤسسون خادعين.

وما أجهل الذين يقدمون على شراء أسهم شركة؛ اقتداءً بغيرهم، غير عالمين شيئًا عن حقيقة المشروع الذي يشتركون به، فيشترون حينما يرون غيرهم يشتري، ويبيعون حينما يرون غيرهم يبيع! وقد جرى على هذا النحو بعض أهالي هذا القطر؛ فإنهم كلما ألف الأجانب شركة أسرع الأهالي إلى شراء بعض أسهمها؛ ظانين أن هؤلاء الأجانب لا يؤلفونها ما لم يكونوا واثقين أنها رابحة من غير بد!

ولهذا انتبه هؤلاء إلى سذاجة كثيرين من سكان القطر، وجعلوا يخدعونهم في جميع الأعمال المالية، فيؤلفون شركةً مثلًا، وينشرون الأدلة على أرجحية نجاحها، ويتواطئون مع البعض على أن يشتروا كثيرًا من أسهمها ثم يرفعون أسعار الأسهم؛ إيهامًا بالإقبال عليها، فيقبل البسطاء على شرائها بأكثرَ من قيمتها الأصلية، فيبيع الشارون المتواطَأ معهم أسهمهم، ويقاسمون المؤسسين الربح الناجم عن فرق الأسعار. ولهم غير ما تقدم طرق كثيرة للخداع ليس هنا محل بسطها، وإنما جل غرضنا أن ينتبه الناس إلى ذلك قبل شراء الأسهم المالية، والاطلاع على حقيقة المشروع، والأجدر بأهالي هذا القطر أن يكونوا هم المؤسسين للمشروع بمعرفة الخبيرين فيأمنوا خداع الأجانب.

(٧) المضاربة

هي تجارة موهومة بالأسهم، والأوراق المالية، وأسعار الحاصلات؛ كالقطن، إلى غير ذلك. والمضارب عرضة للخسارة الجسيمة كما هو عرضة للربح الطائل؛ لتصاعد الأسعار ونزولها في برهة قصيرة. وكان تقلُّب الأسعار في الأصل يترتب على حالة المشروع ذي الأسهم من حيث التحسن، ولكنَّ الماليين الكبار صاروا يتلاعبون بالأسعار؛ لما لهم من التأثير في الحركة المالية، فإقبالهم على الشراء يوهم بتحسن الحالة، والعكس يوهم بالعكس.

ولشدة هذا التأثير صار يمكنهم أن يعينوا الأسعار كما يشاءون؛ ولو سرًّا أو بالحيل، فيشترون رخيصًا ويبيعون غاليًا، وليس للمتمولين وحدهم التأثير في تقلب الأسعار؛ بل يشاركهم فيه أصحاب الشركات التلغرافية، وأصحاب الجرائد الكبرى الذين يتلاعبون بالأخبار لهذا الغرض؛ ولذلك ترى أن الماليين الكبار هم الرابحون في المضاربات، والمضاربين الصغار هم الخاسرون. وبالإجمال لا تمدح المضاربات، فالأجدر اجتنابها، وكفى إنذارًا بويلها خراب كثير من البيوت العامرة بسببها، وإلقاؤها بكثيرين من الأغنياء من حالق عزهم إلى قعر الفقر والهوان.

وإذا رقبنا حركة بورصة الإسكندرية جيدًا، ونظرنا إليها من كل جهاتها رأينا الثروات كريشات في مهب الريح طائرة بين هبوط أسعار البورصة وصعودها، فلا تستقر إلا في خزائن بضعة من كبار المتمولين. ففي يوم واحد تنتقل السعادة بين عدة أفراد، فلا يكاد المضارب يبتهج بالربح الطائل حتى يتقطب حاجباه غيظًا وحزنًا من خسارة باهظة، وهكذا تراه تارةً في نعيم، وطورًا في جحيم، كأنه يسعد في حلم، ويشقى في يقظة، وفي برهة غير طويلة ترى كثيرين من هؤلاء المضاربين الصغار والأوساط قد تعروا من كل ثروة، وانتفت الثقة بهم، وأصبحوا في موت أدبي ومالي معًا.

(٨) النصيب

أمر النصيب معروف عند العامة فضلًا عن الخاصة، وهو بالحق فكرة إبليسية يقصد بها ابتزاز الأموال بإغراء وإغواء. وأصحاب النصيب

يوزعون أوراقًا ذات نمر متسلسلة بقيم متساوية، ويجعلون مجموع قيم هذه الأوراق – بعد طرح النفقات اللازمة – نصيب من يتفق أن «تسحب» نمرة من حق الأنصبة كنمرة الورقة التي في يده، فيربح هو المبلغ بلا عناء، وأولئك يخسرون ما دفعوه! وقد يقسم المبلغ إلى عدة أنصبة قسمة غير متساوية حتى لا يكون النصيب لواحد فقط.

وإذا تقصيت دخائل بعض تلك الأنصبة رأيت أن الأوراق التي تسحب النمر منها هي أضعاف الأوراق المبيعة، فالنمر الرابحة مائة ألف فرنك مثلًا تكون بين مليون نمرة، وعليه فأمل أن يكون الربح من النمر المبيعة هو عُشر، وأمل ربح الواحدة من كل النمر هو جزء من مليون، ولهذا يغلب أن تكون النمرة الرابحة في يد الشركة صاحبة النصيب! أما عامة الشعب فلا يحسبون هذا الحساب، ولا يدركون أن خيبتهم تساوي مليون مرة لأملهم، بل بالحري يعلقون كل أملهم على أرجحية الربح؛ فهم يطلبون السعادة من يد البخت لا من يد الكد، ويعتقدون أن القدر أضمر لهم حظوظهم، فيفحصون عن هذه الحظوظ، إن سعادة أو شقاء، في أوراق النصيب وغيرها.

ومعلوم أن العيش لا ينال إلا بعرق الجبين كما قال الخالق، وكما تقتضي الطبيعة؛ لأنه يستحيل أن يحصِّلَ كل إنسان رزقه من أرباح النصيب والمضاربات المتنوعة، وإلا فمن يقوم بالأشغال الأخرى التي عليها مدار البقاء، وبها حركة المجتمع الإنساني.

(٩) المقامرة

يحسب المقامرون أن المقامرة من طرق تثمير المال! وهكذا يجهل الجهال أنهم في ضلال. إن مال المقامرة حرام، ومال الحرام أثقل من الزئبق إذا وضع في الجيوب فلا يلبث أن يفتقها وينتثر منها، وهكذا ترى مال المقامرين يجول بين جيوبهم، ففي الصباح ترى أكياسهم ملأى بالأصفر الرنان، حتى إذا تتبعتهم في بحر النهار وآناء الليل تراهم يحسبون دنانيرهم، وإذا هي في الأكياس كالثمالة في الكأس فتأخذك الدهشة، ويستوقفك العجب، ويجول في ضميرك سؤال: «أين ذهب الذهب؟!» لأنه إن كان هذا قد خسر فذاك قد ربح، وإن ما نقص من هذا زاد مع ذاك.

وهاك أهم الطرق التي تذهب بها الأموال:

(١) جعالة صاحب النادي: فقد اصطلح أصحاب هذه الأندية أن يأخذوا من المقامرين نصيبًا من الرابح؛ جزاء خدمتهم، وتقديم آلة اللعب، والمحل، ونحو ذلك. لنفرض أن المال المقامر به هو ٢٠ غرشًا مثلًا مع كل من الاثنين، فإذا ربح أحدهما من الآخر ٦ غروش مثلًا يأخذ صاحب النادي غرشين، ثم إذا ربح الثاني من الآخر ٦ غروش أخذ صاحب النادي غرشين أيضًا، وهكذا بتوالي تردد الربح بين الاثنين ينتقل الجانب الأكبر من الأربعين غرشًا إلى صاحب النادي، فالدراهم – والحالة هذه – كالعصافة التي تفرغها من طبق إلى آخر؛ تكرارًا، فإنها تتطاير شيئًا فشيئًا أثناء التفريغ مهما كان الهواء ساكنًا حتى لا يبقى منها شيء أخيرًا.

(٢) الإسراف: فالمقامر سواء ربح أو خسر لا بدَّ له من الإنفاق، ولكن إذا ربح مبلغًا حمله الفرح من الربح على البذخ، وهكذا يتعوَّد الإسراف تدريجًا حتى يصير مبذرًا في حالتي الخسارة والربح، ولما كان المقامر فاعلًا مشتغلًا نهاره وليله بلا أجرة لم يكن بد من تناقص ثروته تدريجًا إلى أن تنفد مهما كانت عظيمة.

(٣) إهمال الأشغال: ليس شيء يشغل الإنسان ويلهيه عن عمله كالمقامرة، فإذا زاولها المرء مرة أو مرتين تعودها، وتعلق بها، وعكف عليها، وترك كل أشغاله أخيرًا، وهكذا يخسر باب رزقه مهما كان واسعًا.

(٤) الرذيلة: تقود المقامرة إلى كثير من الرذائل؛ كالفسق؛ لأن الرابح يستفزه الربح إلى امتطاء متون الشهوات، فيخوض عباب اللهو والبطالة، ويندفع إلى حمأة الرذائل المختلفة، وأولها إدمان المسكرات. وهكذا يخسر صيته وصحته وصلاح أخلاقه، وربما أفضى أمره إلى الانتحار أخيرًا، وقد لوحظ أن جانبًا كبيرًا من المنتحرين كانوا مقامرين أو سكيرين.

الخاتمة

هذا ما وُفِّقْتُ إلى تحقيقه من المبادئ والقواعد التي يسار عليها في مناهج الحياة، وكلها كما يلاحظ القارئ الأديب مجموع ملاحظات مرتبة ومفصلة ومبوَّبة؛ بحيث يتضح ارتباط بعضها ببعض، ويسهل تناولها.

ولا ريب عندي أن بعض هذه المبادئ مقرر في الأذهان كالبديهيات، وبعضها يلوح في الضمائر جليًّا كأنه شرائع عمرانية ثابتة؛ لذلك ما قصدت فيما كتبت إلا أن يكون تذكرة للغافلين.

ولا أشك أيضًا أن كثيرين تنجلي لهم حقائق أخرى بهذا الموضوع لم تتجلَّ لي فينقصها كتابي هذا، أو أنهم يرون في بعض المواضيع غيرَ ما رأيت، وأصحَّ منه، فأكون قد أخطأته، فلذلك أمتنُّ سلفًا لكل أديب مخلص النية على ما يتحفني به من ملاحظاته.

ثم هناك نظر لا بد من اعتبار القارئ الكريم له؛ وهو أن تلك القواعد والمبادئ ليست حقائق رياضية لا تحتمل إلا وجه الصواب المحض؛ بل هي مبادئ عمرانية نسبية للناس بحسب اختلافهم في الأميال والآمال، فالإسراف مثلًا لازم للمقتر، والكسل واجب للمجتهد، وملاطفة المتدلل تفضي إلى غير المقصود منها، والرفق بالمستخدم الكسول ضارٌّ به وبالمصلحة، والخضوع التام للرئيس المتصلف مذلة منكرة... إلى غير

ذلك؛ فلا بد من الحكمة في انتهاج تلك المناهج، ولا مندوحةَ من تدبُّر تلك القواعد والمبادئ حسب مقتضى الحال.

الفهرس

الباب الثاني

العمل

الباب الثالث

الاقتصاد